CANADA-U.S. TRADE NEGOTIATIONS
GLOSSARY

Canada

88-00735/

COPY 7/10/87

CANADA-U.S. TRADE NEGOTIATIONS
GLOSSARY

TRADE: Securing Canada's Future

Glossary of Trade and Related Terms

International trade policy and negotiations, like other specialized fields, have developed their own distinctive vocabulary which mystifies laymen -- even experts. Many non-specialists stumble over terms commonly used in trade negotiations such as the acronyms that represent international organizations that guide, regulate, and facilitate trade, or Canadian and U.S. departments and agencies responsible for trade policy. This glossary provides a guide to many of the specialized terms, abbreviations and acronyms used in international trade negotiations.

The definitions included in this glossary are drawn or adapted from a variety of sources, the most important of which is a glossary prepared by the United States Department of Commerce.

Term	Definition
Accession	The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the GATT. Negotiations with established GATT contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full GATT membership benefits.
ACTN	Advisory Committee on Trade Negotiations. Principal forum for advice to USTR on trade negotiations.
Adjustment	The ongoing process by which the economy declines or renews and adjusts to changing circumstances. Among the factors which influence the scope and pace of adjustment are changes in technology and productivity, trade liberalization, consumer taste, resource exhaustion, and the changing composition of the labour force. See also structural change.

Adjustment Assistance	Financial, training and re-employment technical assistance to workers and technical assistance to firms and industries to help them cope with adjustment difficulties arising from increased import competition. The objective of the assistance is usually to help an industry to become more competitive in the same line of production, or to move into other economic activities. The aid to workers can take the form of training (to qualify the affected individuals for employment in new or expanding industries), relocation allowances (to help them move from areas characterized by high unemployment to areas where employment may be available) or unemployment compensation (to tide them over while they are searching for new jobs). The benefits of increased trade to an importing country generally exceed the costs of adjustment, but the benefits are widely shared and the adjustment costs are sometimes narrowly -- and some would say unfairly -- concentrated on a few domestic producers and communities. Both imports restraints and adjustment assistance can be designed to reduce these hardships but adjustment assistance -- unlike import restraints --allows the economy to enjoy the full benefits of lower-cost imported goods. Adjustment assistance can also be designed to facilitate structural shifts of resources from less productive to more productive industries, contributing further to greater economic efficiency and improved standards of living.
Ad Valorem Tariff	A tariff calculated as a percentage of the value of goods cleared through customs, (e.g. 15 percent ad valorem means 15 percent of the value).
American selling price (ASP)	A method of calculating U.S. import duties, under which those for certain categories of products -- benzenoid chemicals, rubber footwear, canned clams, and wool-knit gloves -- were computed by multiplying the tariff rate not by the price of the imported product, as is standard practice, but instead by the (usually much higher) price of the U.S. product with which the import competed. This typically resulted in a much higher effective tariff. The United States agreed in the Tokyo Round to phase out this practice effective in 1981.
Anti-dumping Code	A code of conduct negotiated under the auspices of GATT during the Kennedy and Tokyo Rounds of the MTN that established both substantive and procedural standards for national anti-dumping proceedings. (See also Code of Conduct and Dumping).

GLOSSARY OF TRADE AND RELATED TERMS

Anti-dumping	Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country.
ASEAN	Association of South-East Asian Nations (Malaysia, Singapore, Indonesia, Thailand, the Philippines, and Brunei).
Auto Pact	A sectoral trade agreement (The Automotive Products Trade Agreement) entered into by the United States and Canada in 1965 in order to encourage the rationalization and growth of the North American auto industry. It provides for duty-free movement between the two countries of new automobiles and original equipment parts. In the case of Canada, only producers who benefit are allowed to import duty-free.
Balance of payments	A tabulation of a country's credit and debit transactions with other countries and international institutions. These transactions are divided into two broad groups: Current Account and Capital Account. The Current Account includes exports and imports of goods, services (including investment income) and unilateral transfers. The Capital Account includes financial flows related to international direct investment, investment in government and private securities, international bank transactions, and changes in official gold holdings and foreign exchange reserves.
Balance of trade	A component of the balance of payments, or the surplus or deficit that results from comparing a country's expenditures on merchandise imports and receipts derived from its merchandise exports.
Barter	The direct exchange of goods for other goods, without the use of money, as a medium of exchange and without the involvement of a third party.

Beggar-Thy-Neighbor Policy	A course of action through which a country tries to reduce unemployment and increase domestic output by raising tariffs and instituting non-tariff barriers that impede imports, or by accomplishing the same objective through competitive devaluation. Countries that pursued such policies in the early 1930s found that other countries retaliated by raising their own barriers against imports, which, by reducing export markets, tended to worsen the economic difficulties that precipitated the initial protectionist action. The Smoot-Hawley Tariff Act of 1930 is often cited as a conspicuous example of this approach.
Berne Convention	International agreement providing for national treatment in the protection of intellectual property. Together with the Paris Convention, provides the basis for the multilateral intellectual property regime administered by WIPO.
BIAC	Business and Industry Advisory Council to the OECD.
Bilateral Trade Agreement	A formal or informal agreement involving commerce between two countries. Such agreements sometimes list the quantities of specific goods that may be exchanged between participating countries within a given period.
Binding	Concept of agreeing to maintain a particular tariff level or other trade restriction (i.e., binding it against increase or change). In trade negotiations, binding a tariff is considered equivalent to a significant reduction in the level. The industrialized countries have virtually bound all their tariffs on industrial products in seven rounds of GATT negotiations.
Binding Arbitration	Concept in dispute settlement where the parties to the dispute agree at the outset to abide by the results of dispute settlement procedures.
Border Tax Adjustments	The remission of taxes on exported goods, including sales taxes and value-added taxes, designed to ensure that national tax systems do not impede exports. The GATT permits such adjustments on exports for indirect taxes on the condition that these are passed on to consumers, but not for direct taxes (e.g. income taxes asessed on producing firms).
Bounties or Grants	Payments by governments to producers of goods, often to strengthen their competitive position. See also subsidies.

GLOSSARY OF TRADE AND RELATED TERMS

Boycott	A refusal to deal commercially or otherwise with a person, firm or country.
Buy-National	Discriminatory government procurement policies, such as Buy-America or Buy-Canadian, which provide a margin of preference for local suppliers over foreign suppliers. The GATT does not require non-discrimination by governments in their purchasing policies. A modest code, agreed to during the Tokyo Round, provides for non-discriminatory purchasing practices by specified government entities.
CAP	See Common Agricultural Policy of the EC.
Capital Account	In the calculation of the balance of payments, the Capital Account includes financial flows related to international direct investment, investment in government and private securities, international bank transactions, and changes in official gold holdings and foreign exchange reserves.
CIF	An abbreviation used in some international sales contracts, when the selling price includes all "costs, insurance and freight" for the goods sold ("charge in full"), meaning that the seller arranges and pays for all relevant expenses involved in shipping goods from their point of exportation to a given point of importation. In import statistics, "CIF value" means that all figures are calculated on this basis, regardless of the nature of individual transactions.
CIT	Canadian Import Tribunal, a body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the government on other import issues.
CIT	U.S. Court of International Trade; special court set up in the U.S. to hear appeals from administrative and quasi-judicial trade decisions (e.g. from decisions of the ITC or ITA).
CFL	Canadian Federation of Labour.
CLC	Canadian Labour Congress.
COCOM	Coordinating Committee responsible for the international coordination of export controls on strategic material. Members include the U.S., Canada, U.K., France, Italy, Belgium, Japan, Denmark, Germany (FRG), the Netherlands, Norway, Greece, Portugal, and Turkey.

Codes of Conduct	International instruments that indicate standards of behaviour nation-states or multinational corporations deemed desirable by the international community. Several codes of conduct were negotiated during the Tokyo Round that liberalized and harmonized domestic measures that might impede trade, and these are considered legally binding for the countries that choose to adhere to them. Each of these codes is monitored by a special committee that meets under the auspices of GATT and encourages consultations and the settlement of disputes arising under the code. Countries that are not Contracting Parties to GATT may adhere to these codes. GATT Articles III through XXIII also contain commercial policy provisions that have been described as GATT's code of good conduct in trade matters. The United Nations has also encouraged the negotiation of several "voluntary" codes of conduct, including one that seeks to specify the rights and obligations of trans-national corporations and of governments.
Commercial Presence	Trade in services concept; presence that a national of one country must have in another in order to complete a service transaction, such as a branch office staffed by local staff. Concept falls short of right of establishment.
Commodity	Broadly defined, any article exchanged in trade, but most commonly used to refer to raw materials, including such minerals as tin, copper and manganese, and bulk-produced agricultural products such as coffee, tea and rubber.
Commodity Agreement	An international understanding, formally accepted by the principal exporters and importers, regarding international trading of a raw material and usually intended to affect its price. Some producing countries would like to use commodity agreements to raise prices for the commodities they produce. Consuming countries generally are willing to agree only to commodity agreements that only seek to moderate extreme price fluctuations.

Common Agricultural Policy (CAP)	A set of policies and devices by which member-states of the European Community (EC) seek to merge their individual agricultural programs into a unified effort to promote regional agricultural development, fair and rising standards of living for the farm population, stable agricultural markets, increased agricultural productivity, and methods of dealing with security of food supply. Two of the principal elements of the CAP are the variable levy (an import duty amounting to the difference between EC target farm prices and the lowest available market prices of imported agricultural commodities) and export subsidies to promote exports of farm goods that cannot be sold within the EC at the target prices.
Common External Tariff (CXT)	A tariff rate uniformly applied by a common market or customs union, such as the European Community, to imports from countries outside the union. For example, the European Common Market is based on the principle of a free internal trade area with a common external tariff. "Free-trade areas" do not necessarily have common external tariffs.
Common Market	See Customs Union.
Comparative Advantage	A central concept in international trade theory which holds that a country or a region should specialize in the production and export of those goods and services that it can produce relatively more efficiently than other goods and services, and import those goods and services in which it has a comparative disadvantage. This theory was first propounded by David Ricardo in 1817 as a basis for increasing the economic welfare of a population through international trade. The comparative advantage theory normally favours specialized production in a country based on intensive utilization of those factors of production in which the country is relatively well-endowed (such as raw materials, fertile land or skilled labor); and perhaps also the accumulation of physical capital and the pace of research.
Compensation	Concept that withdrawal or amendment of a previously negotiated or bound concession, such as a tariff increase, change in quota level, temporary surtax etc. requires a new and equivalent concession.

Competition Policy	Set of policy measures whose objective is to protect the effective operation of the economy based on the premise that generally a market system will give better results in terms of economic and industrial performance than any alternative systems of industrial organization. Canada's competition policy is founded in the Competition Act. (See also Restrictive Business Practices).
Compound Duty or Tariff	An import tax consisting of a specific rate plus an ad valorem charge, or a provision that an ad valorem or specific tax will apply, whichever is higher. Also called a "mixed tariff". (See also Ad Valorem Tariff and Specific Tariff).
Contingency Protection	Collective term referring to anti-dumping and countervailing duties and safeguards.
Countertrade	Transactions in which the seller provides the buyer with deliveries (e.g. technology, know-how, finished products, machinery and equipment) and contractually agrees to purchase goods from the buyer equal to an agreed-upon percentage of the original sales contract value. A practice which has become increasingly prevalent in East-West trade; non-market economy countries have adopted countertrade in various forms as a tool for generating some or all of the hard currency needed for new industrial projects, expanding exports to the West and minimizing the outlay of scarce resources of hard currency. Also referred to as barter, buy-back, counter-purchase, offset and compensation trade.
Countervailing	Additional duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country.
Cultural sovereignty	A term coined by nationalists and producers of cultural products to describe the state where domestically-produced cultural products, such as books, films, magazines and TV programs have sufficient access to their home market to ensure that national values are not supplanted by foreign values.
Current Account	That portion of a country's balance of payments that records current (as opposed to capital) transactions, including visible trade (exports and imports), invisible trade (income and expenditures for services), profits earned from foreign operations, interest and transfer payments.

Customs Act	Canadian legislation which provides the basic framework for customs procedures in Canada.
Customs Classification	The particular category in a tariff nomenclature in which a product is classified for tariff purposes, or the procedure for determining the appropriate tariff category in a country's nomenclature system used for the classification, coding and description of internationally traded goods. Most important trading nations -- except for the United States, Canada and the Soviet Union -- classify imported goods in conformity with the Customs Cooperation Council Nomenclature (CCCN), formerly known as the Brussels Tariff Nomenclature (BTN).
Customs Cooperation Council Nomenclature (CCCN)	A system for classifying goods for customs purposes formerly known as the Brussels Tariff Nomenclature (BTN).
Customs Duties	See Tariff.
Customs Harmonization	International efforts to increase the uniformity of customs nomenclatures and procedures in cooperating countries. The Customs Cooperation Council has been seeking since 1970 to develop and up-to-date and internationally accepted "Harmonized Commodity Coding and Description System" for classifying goods for customs, statistical, and other purposes. (See also Kyoto Convention).
Customs Tariff Act	Canadian legislation which provides the legal framework for the collection of customs duties in Canada, including rules related to drawbacks, duty remission, valuation, etc.
Customs Union	A group of nations which have eliminated trade barriers among themselves and imposed a common tariff on all goods imported from all other countries. A customs union is often referred to as a common market.
Defence Production Sharing Arrangements	A set of administrative arrangements between the United States and Canada dating back to the 1941 Hyde Park arrangement providing for free trade in defence material and encouraging shared production of such material.
Deficiency Payments	Government payments to compensate farmers for all or part of the difference between domestic market price levels for a commodity and a higher target price. (See also Variable Levy).

Devaluation	The lowering of the value of a national currency in terms of the currency of another nation. Devaluation tends to reduce domestic demand for imports in a country by raising their prices in terms of the devalued currency and to raise foreign demand for the country's exports by reducing their prices in terms of foreign currencies. Devaluation can therefore help to correct a balance-of-payments deficit and sometimes provide a short-term basis for economic adjustment of a national economy.
Developed Countries	A term used to distinguish the more industrialized nations -- including all OECD member countries as well as the Soviet Union and most of the socialist countries of Eastern Europe -- from "developing" -- or less developed -- countries. The developed countries are sometimes collectively designated as the "North", because most of them are in the Northern hemisphere.
Developing Countries (LDCs)	A broad range of countries that generally lack a high degree of industrialization, infrastructure and other capital investment, sophisticated technology, widespread literacy, and advanced living standards among their populations as a whole. The developing countries are sometimes collectively designated as the "South" because a large number of them are in the Southern hemisphere.
Dispute Settlement	Those institutional provisions in a trade mechanism agreement which provide the means by which differences of view between the parties can be settled.
Domestic Content Requirements	A requirement that firms selling a particular product within a particular country must use, as a certain percentage of their inputs, goods produced within that country, a proposition particularly attractive to the auto industry and its workers.
Domestic International Sales Corporation (DISC)	A special U.S. corporation authorized by the U.S. Tax Revenue Act of 1971, as amended by the Reform Act of 1984, to borrow from the U.S. Treasury at the average one-year Treasury bill interest rate to the extent of income tax liable on 94 percent of its annual corporate income. To qualify, the corporation must derive 95 percent of its gross assets, such as working capital, inventories, building and equipment from exports. Such a corporation can buy and sell independently, or can operate as a subsidiary of another corporation. It can maintain sales and service facilities outside the United States to promote and market its goods.

DREE	Canadian Department of Regional Economic Expansion (1972-1982), replaced by DRIE.
DRIE	Canadian Department of Regional Industrial Expansion (1982 -) soon to be replaced by the Department of Industry, Science and Technology.
Dumping	The sale of an imported commodity at a price lower than that at which it is sold within the exporting country or to third countries. Dumping is generally recognized as an unfair trade practice that can disrupt markets and injure producers of competitive products in the importing country. Article VI of GATT permits the imposition of special anti-dumping duties against "dumped" goods equal to the difference between their export price and their normal value in the exporting country.
Duty	See Tariff.
Duty Remission	Import duties or taxes repaid by a government, in whole or in part, to a particular company or industry contingent upon exports manufactured in the importing country or similar performance requirements, usually on imports of components, parts or products to complete a product line.
Drawback	Import duties or taxes repaid by a government in whole or in part, when the imported goods are re-exported or used in the manufacture of exported goods.
EEC	European Economic Community, comprising, as of January 1, 1986, France, Italy, Belgium, Germany (FRG), Netherlands, Luxembourg, Denmark, U.K., Ireland, Greece, Spain and Portugal.
Economic Nationalism	A desire to make a nation completely self-sufficient in terms of trade, so that it requires neither imports nor exports for its economic well-being; also known as autarchy or national self-sufficiency.
EDC	Export Development Corporation. The Canadian Crown Corporation which provides exporters with a variety of financing services, largely on a cost-recovery basis, including credit, insurance and loan guarantees.
EFTA	European Free Trade Agreement, comprising Austria, Switzerland, Finland, Iceland, Norway and Sweden.

Embargo	A prohibition upon exports or imports, either with respect to specific products or specific countries. Historically, embargoes have been ordered most frequently in time of war, but they may also be applied for political, economic or sanitary purposes. Embargoes imposed against an individual country by the United Nations -- or a group of nations -- in an effort to influence its conduct or its policies are sometimes called "sanctions".
Emergency Restrictions	See Escape Clause and Safeguards.
EMR	Canadian Department of Energy, Mines and Resources.
End-use Tariff Item	Tariff classification where the rate of duty depends upon the use to which the imported product is put (e.g. cotton sheeting for medical use taxed at a lower rate than all other cotton sheeting).
Escape Clause	A provision in a bilateral or multilateral commercial agreement permitting a signatory nation to suspend tariff or other concessions when imports threaten serious harm to the producers of competitive domestic goods. GATT Article XIX sanctions such "safeguard" provisions to help firms and workers adversely affected by a relatively sudden surge of imports, adjust to the rising level of import competition. See also Safeguards.
Establishment	One of the basic principles which comprise national treatment for investors. Right of establishment involves providing foreign investors the right to establish new businesses on the same basis as nationals.
Exceptions	Provisions in a trade agreement which provide for rules to deal with special circumstances, such as import or export controls for security reasons. GATT Articles XX and XXI provide for the basic exceptions to the GATT.
Exchange Controls	The rationing of foreign currencies, bank drafts, and other instruments for settling international financial obligations by countries seeking to ameliorate acute balance-of-payments difficulties. When such measures are imposed, importers must apply for prior authorization from the government to obtain the foreign currency required to bring in designated amounts and types of goods. Since such measures have the effect of restricting imports, they are considered non-tariff barriers to trade.

Exchange Rate	The price (or rate) at which one currency is exchanged for another currency, gold or Special Drawing Rights (SDR's).
Excise Tax	A selective tax -- sometimes called a consumption tax -- on certain goods produced within or imported into a country.
Exemptions	Provisions which exempt particular products or situations from a general rule (e.g. in a free-trade area eliminating all tariffs, agriculture might be exempted from this provision).
Eximbank	The Export-Import Bank of the United States, known as Eximbank, facilitates and aids in financing exports of U.S. goods and services. Eximbank has implemented a variety of programs to meet the needs of the U.S. exporting community, according to the size of the transaction. These programs take the form of direct lending or the issuance of guarantees and insurance, so that exporters and private banks can extend appropriate financing without taking undue risks. Eximbank's direct lending program is limited to larger sales of U.S. products and services around the world. The guarantees, insurance, and discount programs have been designed to assist exporters in smaller sales of products and services.
Export and Import Permits Act	Canadian legislation which provides the mechanism (licensing) by which exports from Canada and imports into Canada can be controlled. Three basic controlling lists are prescribed under the Act: an Import Control List, an Export Control List and an Area Control List. Any product listed on the first two lists or any exports to a country on the third list requires a permit, the conditions for which may be prescribed by Order-in-Council.
Export Quotas	Specific restrictions or ceilings imposed by an exporting country on the value or volume of certain imports, designed to protect domestic producers and consumers from temporary shortages of the goods affected or to bolster their prices in world markets. Some International Commodity Agreements explicitly indicate when producers should apply such restraints. Export Quotas are also often applied in Orderly Marketing Agreements and Voluntary Restraint Agreements, and to promote domestic processing of raw materials in countries that produce them.

Export Restraints	Quantitative restrictions imposed by exporting countries to limit exports to specified foreign markets, usually pursuant to a formal or informal agreement concluded at the request of the importing countries.
Export Subsidies	Government payments or other financially quantifiable benefits provided to domestic producers or exporters contingent on the export of their goods or services. GATT Article XVI recognizes that subsidies in general, and especially export subsidies, distort normal commercial activities and hinder the achievement of GATT objectives. An agreement on subsidies and countervailing duties negotiated during the Tokyo Round strengthened the GATT rules on export subsidies and provided for an outright prohibition of export subsidies by developed countries for manufactured and semi-manufactured products. The agreement also established a special committee, serviced by signatories. Under certain conditions, the agreement allows developing countries to use export subsidies on manufactured and semi-manufactured products, and on primary products as well, provided that the subsidies do not result in more than an equitable share of world exports of the product for the country.
Export Trading Company	A corporation or other business unit organized and operated principally for the purpose of exporting goods and services or of providing export related services to other companies. The Export Trading Company Act of 1982 exempts authorized trading companies from certain provisions of U.S. anti-trust laws.
Extra-territoriality	The application of national laws, policies and practices beyond the frontier. The U.S. actively practices the extra-territorial application of its laws (e.g. in the area of anti-trust and strategic export controls through its influences over the head offices of U.S.-owned multinational enterprises).
FAS	The term "Free Alongside Ship" refers in international trade to the point of embarkation from which the vessel or plane selected by the buyer will transport the goods. Under this system, the seller is obligated to pay the costs and assume all risks for transporting the goods from his place of business to the FAS point. In trade statistics, "FAS value" means that the import or export figures are calculated on this basis, regardless of the nature of individual transactions reflected in the statistics.

Fair Trade	See Unfair Trade.
Fast-track Procedures	Legislative procedures set forth in Section 151 of the Trade Act of 1974, stipulating that once the President formally submits to Congress a bill implementing an agreement (negotiated under the Act's authority) concerning non-tariff barriers to trade, both houses must vote on the bill within 90 days. No amendments are permitted. The purpose of these procedures is to assure foreign governments that Congress will act expeditiously on an agreement they negotiate with the U.S. Government. Under current law, the fast-track procedures expire on 3 January, 1988.
FOB	An abbreviation used in some international sales contracts, when imports are valued at a designated point, as agreed between buyer and seller, that is considered "Free on Board". In such contracts, the seller is obligated to have the goods packaged and ready for shipment from the agreed point, whether his own place of business or some intermediate point, and the buyer normally assumes the burden of all inland transportation costs and risks in the exporting country, as well as all subsequent transportation costs, including the costs of loading the merchandise on the vessel. However, if the contract stipulates "FOB vessel", the seller bears all transportation costs to the vessel named by the buyer, as well as the costs of loading the goods onto that vessel. The same principle applies to the abbreviations "FOR" ("Free on Rail") and "FOT" ("Free on Truck").
Foreign Exchange Controls	Limitations or restrictions on the use of certain types of currency, bank drafts, or other means of payment in order to regulate imports, exports and the balance of payments.
Foreign Investment Review Agency (FIRA)	Agency established by the Government of Canada in 1974, to monitor and screen direct foreign investment with a view to ensuring that such investment would be of direct benefit to Canada. (See Investment Canada).
Foreign Sales Corporation (FSC)	A firm incorporated in Guam, the U.S. Virgin Islands, the Commonwealth of the Northern Mariana Islands, American Samoa or any foreign country that has a satisfactory exchange-of-information agreement with the United States and elects to be taxed as a U.S. corporation, except for the fact that it exempts from taxable income, a portion of the combined net income of the FSC and its affiliated supplier on the export of US products.

Framework Agreement	A trade agreement limited to a broad statement of objectives but including institutional arrangements to facilitate the attainment of these objectives.
Free Trade	An economic concept, used for analytical purposes, to denote trade unfettered by government-imposed trade restrictions; also used as a general term to denote the end result of a process of trade liberalization. Free trade is the comparative term used to denote circumstances between current practice and the achievement of free trade.
Free-Trade Area	A cooperative arrangement among two or more nations which agree to remove substantially all tariff and non-tariff barriers to trade with each other, while each maintains its differing schedule of tariffs applying to all other nations.
Free-Trade Zone	An area within a country (a seaport, airport, warehouse or any designated area) regarded as being outside its customs territory. Importers may therefore bring goods of foreign origin into such an area without paying customs duties and taxes, pending their eventual processing, trans-shipment or re-exportation. Free zones were numerous and prosperous during an earlier period when tariffs were high. Some still exist in capital cities, transport junctions and major seaports, but their number and prominence have declined as tariffs have fallen in recent years. Free zones may also be known as "free ports", "free warehouses", and "foreign trade zones".
Functional Trade Agreement	A trade agreement limited to a particular type of measure used to restrict or manage trade, such as government procurement, emergency safeguards or countervailing duties.
GATT	The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) is a multilateral treaty, subscribed to by 95 countries which together account for more than four-fifths of world trade, which delineates rules for international trade. The primary objective of the GATT is to liberalize world trade and place it on a secure basis, thereby contributing to global economic growth and development.

Generalized System of Preferences (GSP)	A concept developed within UNCTAD to encourage the expansion of manufactured and semi-manufactured exports from developing countries by making goods more competitive in developed country markets through tariff preferences. The GSP reflects international agreement, negotiated at UNCTAD II in New Delhi in 1968, that a temporary and non-reciprocal grant of preferences by developed countries to developing countries would be equitable and, in the long term, mutually beneficial.
GNP	Gross National Product.
Government Procurement	The term refers to purchases of goods and services by official government agencies. As a non-tariff barrier to trade, it refers to discriminatory purchases from domestic suppliers, even when imported goods are more competitive. (See also Buy-National).
Graduation	A concept pertaining to developing countries, whereby as they advance economically and become more developed, they assume greater responsibilities and obligations within the international trading system. This term also applies to the Generalized System of Preferences, whereby certain more advanced developing countries may be removed or "graduated" from eligibility on individual GSP eligible products.
Grandfather Clause	A GATT provision that allowed the original contracting parties to accept general GATT obligations despite the fact that some existing domestic legislation was otherwise inconsistent with GATT provisions. (See Residual Restrictions). More generally, any clause in an agreement which provides that certain existing programs, practices and policies are exempt from an obligation.
Harmonized System	See Customs Harmonization.

IBRD (World Bank)	International Bank for Reconstruction and Development, established, together with the International Monetary Fund, after the Bretton Woods Conference in 1944. Its purpose was to help countries to reconstruct their economies after the damage inflicted by World War II. It is prepared to assist member-countries by lending to governmental agencies or by guaranteeing private loans. Loans are usually for 15 to 20 years and finance agricultural modernization, hydro-electric schemes, port improvements, and general programs of economic reconstruction. The funds come from the developed countries and the Bank acts as a medium-term loan agency in channeling them to the less-developed countries.
IMF	International Monetary Fund, established at Bretton Woods in 1944. Its purpose was to restore and promote monetary and economic stability. Its headquarters are in Washington. All OECD and most developing countries are members.
Import Policy	Encompasses traditional government policies intended to provide a favorable economic climate for the development of industry in general or specific industrial sectors. Instruments of industrial policy may include tax incentives to promote investments or exports, direct or indirect subsidies, special financing arrangements, protection against foreign competition, worker training programs, regional development programs, assistance for research and development, and measures to help small business firms. Historically, the term industrial policy has been associated with at least some degree of centralized economic planning or indicative planning, but this connotation is not always intended by its contemporary advocates.
Import Substitution	An attempt by a country to reduce imports (and hence foreign exchange expenditures) by encouraging the development of domestic industries.
Import Quota	See Quantitative Restrictions.
Industrial Policy	Governmental actions affecting, or seeking to affect, the sectoral composition of the economy by influencing the development of particular industries.

Industrial Targeting	The selection by a national government, of industries important to the next stage of the nation's economy, and encouragement of their development through explicit policy measures. A frequent goal of such targeting is competitiveness in export markets.
Infant Industry Argument	The view that "temporary protection" for a new industry or firm in a particular country through tariff and non-tariff barriers to imports can help it to become established and eventually competitive in world markets. Historically, new industries that are soundly based and efficiently operated have experienced declining costs as output expands and production experience is acquired. However, industries that have been established and operated with heavy dependence on direct or indirect government subsidies have sometimes found it difficult to relinquish that support. The rationale underlying the Generalized System of Preferences is comparable to that of the infant industry argument.
Injury	The term used in international commerce to describe the effect on domestic producers of a decline in output, lost sales, decline in market share, reduced profits and return on investment, reduced capacity utilization, etc. as a result of import competition. A distinction is often made between serious injury (required for emergency safeguard measures) and material injury (required for anti-dumping and countervailing duties).
Injury	The requirement, under GATT, that an industry seeking trade relief establish that it has been hurt by foreign competition. In the United States, a finding of injury has always been required for escape-clause relief, and since 1979 for the bulk of CVD and anti-dumping cases as well.
Intellectual Property	A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc.
International Joint Commission	Bilateral Canada-U.S. body responsible for investigating complaints of water pollution and recommending remedial action. It is often cited as model for dispute resolution in the trade area.
International Trade Commission	See U.S. International Trade Commission.

Investment Canada	Agency which replaced FIRA in 1985. Its mandate is to promote investment in Canada from all sources, to carry out research and provide policy advice and to review significant investment by non-Canadians.
Investment Performance Requirements	Special conditions imposed on direct foreign investment by recipient governments, sometimes requiring commitments to export a certain percentage of the output, to purchase given supplies locally or to ensure the employment of a specified percentage of local labor and management.
Invisible Trade	Items such as freight, insurance, and financial services that are included in a country's balance of payments accounts (in the "current" account), even though they are not recorded as physically visible exports and imports.
ISAC	Industry Sector Advisory Committee. Part of formal advisory structure to the U.S. government used during trade negotiations. (See also ACTN).
ITA	International Trade Administration of the U.S. Department of Commerce, the branch of government responsible for anti-dumping and countervailing duty investigations under U.S. law. Once the ITA establishes the existence of dumping and subsidization, the ITC determines whether or not there is injury.
ITAC	International Trade Advisory Committee. A committee of 33 private sector leaders, chaired by Walter Light, which advises the Canadian government on trade matters. (See also SAGIT).
ITO	International Trade Organization, the still-born organization which was to do for trade what the IMF has done for the management of international monetary issues. GATT, the commercial policy chapter of the Havana Charter for an ITO, has gradually gained organizational status and now performs this function.
Joint Venture	A form of business partnership involving joint management and the sharing of risks and profits such as between enterprises based in different countries. If joint ownership of capital is involved, the partnership is known as an equity joint venture.
Kennedy Round	The sixth in a series of multilateral trade negotiations (1963-1967).

Kyoto Convention	The major international agreement covering customs procedures. It is administered by the Customs Cooperation Council in Brussels and under its auspices, international specialists yearly add to international standardization of customs procedures by adding protocols and annexes to the Convention.
Least Developed Countries	Some 36 of the world's poorest countries, considered by the United Nations to be the least developed of the less developed countries. Most of them are small in terms of area and population, and some are land-locked or small island countries. They are generally characterized by low per capita incomes, literacy levels, and medical standards, subsistence agriculture and a lack of exploitable minerals and competitive industries. Many suffer from aridity, floods, hurricanes, and excessive animal and plant pests, and most are situated in the zone 10 to 30 degrees north latitude. These countries have little prospect of rapid economic development in the foreseeable future and are likely to remain heavily dependent upon official development assistance for many years. Most are in Africa, but a few, such as Bangladesh, Afghanistan, Laos, and Nepal, are in Asia. Haiti is the only country in the Western Hemisphere classified by the United Nations as "least developed". (See developing countries).
Liberalization	Reductions in tariffs and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. Trade liberalization has been the objective of all GATT trade negotiations.
Linear Reduction of Tariffs	A reduction, by a given percentage, in all tariffs maintained by all countries participating in a given round of trade negotiations, unless there are explicit "exceptions". Exceptions usually are confined to products so "sensitive" that increased imports might cause severe political and economic difficulties. This approach to negotiating tariff reductions was used in the Kennedy Round to avoid the difficulties involved in item-by-item negotiations. Also known as Across-the-Board Tariff Reductions. (See also Harmonization).
Macroeconomic Policy	Policy geared toward influencing the overall aggregates of the economy, such as employment, production, and the rate of inflation, through measures affecting the fiscal balance and the supply of money and credit.

Market Access	Availability of a national market to exporting countries (i.e. reflecting a government's willingness to permit imports to compete relatively unimpeded with similar domestically produced goods).
Market Disruption	Situation existing when a surge of imports in a given product line in a particular country causes sales of domestically produced goods to decline to an extent that the domestic producers and their employees suffer major economic reversals.
Mercantilism	A prominent economic philosophy in the 16th and 17th centuries that equated the accumulation and possession of gold and other international monetary assets, such as foreign currency reserves, with national wealth. Although this point of view is generally discredited among 20th century economists and trade policy experts, some contemporary politicians still favour policies designed to create trade "surpluses", such as import substitution and tariff protection for domestic industries, as essential to national economic strength.
MFA	See Multi-Fibre Arrangement Regarding International Trade in Textiles.
MFN	See Most-Favoured-Nation Treatment.
Mixed Credits	Exceptionally liberal financing terms for an export sale, ostensibly provided for a foreign aid purpose.
Most-Favoured-Nation Treatment (MFN)	A commitment that a country will extend to another country the lowest tariff rates it applies to any third country. The MFN principle has provided the foundation of the world trading system since the end of World War II. All Contracting Parties to GATT apply MFN treatment to one another under Article I of GATT. Exceptions to this basic rule are allowed in the formation of regional trading arrangements, provided certain strict criteria are met. (See also National Treatment).
MTN	See Multilateral Trade Negotiations.

Multi-Fibre Arrangement Regarding Trade in Textiles (MFA)

An international compact under GATT that allows an importing signatory country to apply quantitative restrictions on textiles when it considers them necessary to prevent market disruption. The MFA provides a framework for regulating international trade in textiles and apparel with the objectives of achieving "orderly marketing" of such products, and avoiding "market disruption" in import countries. It provides a basis on which major importers, such as the United States and the European Community, may negotiate bilateral agreements or, if necessary, impose restraints on imports from low-wage producing countries. It provides, among other things, standards for determining market disruption, minimum levels of import restraints and annual growth of imports. Since an importing country may impose such quotas unilaterally to restrict rapidly rising textile imports, many important textile-exporting countries consider it advantageous to enter into bilateral agreements with the principal textile-importing countries. The MFA went into effect January 1, 1974, was renewed in December, 1977, in December, 1981, and again in July, 1986 for five years. It succeeded the Long-term Agreement on International Trade in Cotton Textiles (The LTA), which had been in effect since 1962. Whereas the LTA applied only to cotton textiles, the MFA now applies to wool, man-made (synthetic) fibre, silk blend and other vegetable fibre textiles and apparel.

Multilateral Agreement

An international compact involving three or more parties. For example, GATT has been, since its establishment in 1947, seeking to promote trade liberalization through multilateral negotiations.

Multilateral Trade Negotiations (MTN)

Seven Rounds of Multilateral Trade Negotiations have been held under the auspices of GATT since 1947. Each Round represented a discrete and lengthy series of interacting bargaining sessions among the participating Contracting Parties in search of mutually beneficial agreements looking toward the reduction of barriers to world trade. The agreement ultimately reached at the conclusion of each Round became new GATT commitments and thus amounted to an important step in the evolution of the world trading system.

National Treatment	This expression refers to the extension to imported goods of a treatment no less favourable than that accorded to domestic products with respect to internal taxes, laws, regulations and requirements. GATT members are obliged to accord to one another "national treatment" with respect to internal measures that can affect trade.
NEP	National Energy Program. Program adopted by the Government of Canada in 1979 to increase Canadian control and ownership of the energy industry and stimulate exploration and exploitation of Canada's energy resources in a planned and coherent manner. Its more nationalistic elements strained Canada-U.S. relations and, together with FIRA, stood as symbols of Canadian economic nationalism. Many of its more objectionable principles were withdrawn in 1985-86.
Newly Industrializing Countries (NICs)	Advanced developing countries whose industrial production exports have grown rapidly in recent years. Examples include Brazil, Hong Kong, Korea, Mexico, Singapore, and Taiwan.
Non-Market Economy	A national economy or a country in which the government seeks to determine economic activity largely through a mechanism of central planning, as in the Soviet Union, in contrast to a market economy that depends heavily upon market forces to allocate productive resources. In a "non-market" economy, production targets, prices, costs, investment allocations, raw materials, labor, international trade and most other economic aggregates are manipulated within a national economic plan drawn up by a central planning authority, and hence the public sector makes the major decisions affecting demand and supply within the national economy. (See also State-Trading Countries).
Non-Tariff Barriers or Measures	Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices and measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II.

OECD	Organization for Economic Cooperation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study and cooperation of broad range of economic, trade, scientific and educational issues. Membership includes U.S., Canada, Japan, Australia, New Zealand, France, Italy, Belgium, Germany (FRG), the Netherlands, Luxembourg, Denmark, the U.K., Ireland, Greece, Spain, Portugal, Austria, Switzerland, Finland, Iceland, Norway, Sweden, Turkey and Yugoslavia.
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries.
Orderly Marketing Agreements (OMAs)	International agreements negotiated between two or more governments, in which the trading partners agree to restrain the growth of trade in specified "sensitive" products, usually through the imposition of import quotas. Orderly Marketing Agreements are intended to ensure that future trade increases will not disrupt, threaten or impair competitive industries or their workers in importing countries.
Panel of Experts	Sub-groups of the GATT established by the contracting parties on an ad hoc basis to study a particular facet of GATT work. Panels are generally composed of three to five persons who serve in their individual capacity, acting not as representatives of nations but as experts or objective judges of particular matters.
Par Value	The official fixed exchange rate between two currencies or between a currency and a specific weight of gold or a basket of currencies.
Phasing	See Transitional Measures.
Predatory Pricing	Business practice which involves the deliberate charging of prices at a level low enough to drive a competitor out of business or deter entry by new competitors. It is usually directed towards competitors at the same level or production or distribution as the offender. Both Canadian and U.S. laws on competition consider predatory pricing as an offence.
Price Discrimination	Business practice which involves charging different customers different prices for the same product by differentiating between groups of customers. It may be used to benefit the seller or the buyer of the product. Both Canadian and U.S. laws on competition consider certain types of price discrimination as offences.

Principal Supplier

The country that is the most important source of a particular product imported by another country. In negotiations conducted under GATT, a country offering to reduce import duties or other barriers on a particular item generally expects the principal supplier of the imported item to offer, in exchange, to reduce restrictions on an item. Both countries then automatically grant the same concessions to all other countries to which they have agreed to accord Most-Favoured-Nation treatment, including all contracting parties to GATT. (See Most-Favoured-Nation Treatment and Reciprocity).

Protectionism

The deliberate use or encouragement of restrictions on imports to enable relatively inefficient domestic producers to compete successfully with foreign producers.

Quantitative Restrictions (QRs)

Explicit limits or quotas, on the physical amounts of particular commodities that can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a quantitative global basis that only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. Quotas are frequently administered through a system of licensing. GATT Article XI generally prohibits the use of quantitative restrictions, except under conditions specified by other GATT articles. Article XIX permits quotas to safeguard certain industries from damage by rapidly rising imports. Article XII and Article XVIII provide that quotas may be imposed for balance of payments reasons under circumstances laid out in Article XV. Article XX permits special measures to apply to public health, gold stocks, items of archeological or historic interest and several other categories of goods. Article XXI recognizes the overriding importance of national security. Article XII provides that quantitative restrictions, whenever applied, should be non-discriminatory.

Quasi-judicial Procedures

Procedures through which law is made by regulatory agencies applying general statutes to specific cases. On trade, procedures administered by the U.S. International Trade Commission and the Department of Commerce determine the eligibility of petitioners for import relief under the escape clause, countervailing duty, anti-dumping, and other trade statutes.

Quebec Declaration	Statement of political intent adopted by Prime Minister Brian Mulroney and President Ronald Reagan at Quebec City, March 18, 1985, providing for formal exploration of a free-trade agreement covering trade in goods and services.
Quota	A limit of the quantity of a product that may be imported by (or sold to) a country. Import quotas are enforced by the receiving nation, export quotas by the country of origin.
Reciprocal Trade Agreements Act of 1934	The law which provided authority for the U.S. government to enter into bilateral agreements for reciprocal tariff reductions. Through successive extensions and amendments, it also authorized U.S. participation in the first five GATT Rounds of multilateral trade negotiations. It was superseded by the Trade Expansion Act of 1962.
Reciprocity	The practice by which governments extend similar concessions to each other, as when one government lowers it tariffs or other barriers impeding its imports in exchange for equivalent concessions from a trading partner on barriers affecting its exports (a "balance of concessions"). Reciprocity has traditionally been a principal objective of negotiators in GATT Rounds. Reciprocity is also defined as "mutuality of benefits", "quid pro quo", and "equivalence of advantages". GATT Part IV (especially GATT Article XXXVI) and the "Enabling Clause" of the Tokyo Round "Framework Agreement" exempt developing countries from the rigorous application of reciprocity in their negotiations with developed countries.
Reciprocity Agreement	Historical term referring to trade agreements between Canada and the United States providing for reciprocal trade concessions, including the 1854 Elgin-Marcy Treaty and the aborted 1911 agreement.
Residual Restrictions	Quantitative restrictions that have been maintained by governments before they became contracting parties to GATT and, hence, permissible under the GATT "grandfather clause". Most of the residual restrictions still in effect are maintained by developed countries against the imports of agricultural products. (See also Grandfather Clause and Quantative Restrictions).

Restrictive Business Practices (RBPs)	Action taken by a country whose exports are adversely affected by the raising of tariffs on other trade restricting measures by another country. The GATT permits an adversely affected country to impose limited restraints on imports from a country that has raised its trade barriers after consultations with countries whose trade might be affected. In theory, the volume of trade affected by such retaliatory measures should approximate the volume of trade affected by the precipitating change in import protection.
Retaliation	Action taken by a country to restrain its imports from a country that has increased a tariff or imposed other measures that adversely affect its exports in a manner inconsistent with GATT. The GATT, in certain circumstances, permits such reprisal, although this has very rarely been practiced. The value of trade affected by such retaliatory measures should, in theory, approximately equal the value affected by the initial import restriction.
Reverse Preferences	Tariff advantages once offered by developing countries to imports from certain developed countries that granted them preferences. Reverse preferences characterized trading arrangements between the European Community and some developing countries prior to the advent of the Generalized System of Preferences (GSP) and the signing of the Lome Convention. (See European Community, Generalized System of Preferences).
Round of Trade Negotiations	A cycle of multilateral trade negotiations under the aegis of GATT, culminating in simultaneous trade agreements among participating countries to reduce tariff and non-tariff barriers to trade. Seven Rounds have been completed thus far: Geneva, 1947-48; Annecy, France, 1949; Torquay, England, 1950-51; Geneva, 1956; Geneva, 1960-62 (the Dillon Round); Geneva, 1963-67 (the Kennedy Round); and Geneva, 1973-79 (the Tokyo Round). A new round, the Uruguay Round, started in September 1986.

Rules of Origin	The term for the set of measures used to differentiate between goods originating in one country from those in another for the purpose of the application of trade measures such as tariffs. For example, goods made up of components originating in various countries but which when assembled add 50 percent to their overall value may be considered to be goods originating in one country, whereas the addition of 25 percent in value would not qualify. Such rules are very important for countries which are members of a free-trade area.
Safeguards	The term, safeguards, refers to emergency actions in the form of additional duties or import quotas applied to fairly traded imports which nevertheless cause of threaten serious injury to domestic producers.
SAGIT	Sectoral Advisory Group on International Trade. Fifteen such groups have been established to provide the Canadian federal government with advice on trade negotiations from a sectoral perspective. (See also ITAC).
Section 301 (of the Trade Act of 1974)	Provision of U.S. law that enables the President to withdraw concessions or restrict imports from countries that discriminate against U.S. exports, subsidize their own exports to the United States, or engage in other unjustifiable or unreasonable practices that burden or discriminate against U.S. trade. Canada enacted similar legislation in the Special Imports Act of 1984.
Sectoral Reciprocity	The principle or practice of comparing the openness of national markets to imports sector by sector, and negotiating restraints sector by sector, rather than across entire economies. U.S. advocates of a sectoral reciprocity approach to trade in telecommunications or wine, for example, propose to compare the levels of U.S. and foreign barriers to imports of these products, and to equalize them, either by negotiating reductions in foreign restraints or by raising our own. A modified version of sectoral reciprocity was enacted into law as Title III of the Trade and Tariff Act of 1984.
Sectoral Trade Agreement	A trade agreement limited in its application to a particular group of related products comprising a sector. The Auto Pact is an example of a bilateral sectoral agreement and the GATT Aircraft Agreement is an example of a multilateral sectoral agreement.

Services	Economic activities the result of which is the provision of services rather than goods. Includes such diverse activities as transportation, communications, insurance, banking, advertising, consulting, distribution, engineering, medicine, education, etc. It is the fastest growing area of economic activity in Canada. Two-thirds of working Canadians are now employed in the service sector. Trade in services takes place when a service is exported from a supplier nation to another nation, such as an international airflight, the extension of credit or the design of a bridge.
Smoot-Hawley Tariff Act of 1930	U.S. protectionist legislation that raised tariff rates on most articles imported by the United States, triggering comparable tariff increase by U.S. trading partners. The Tariff Act of 1930 is also known as the Smoot-Hawley Tariff. Many of its non-tariff provisions (e.g. those pertaining to anti-dumping or countervailing duties, remain law today, either in their original form or as amended).
Special Drawing Rights (SDRs)	Created in 1969 by the IMF as a supplemental international monetary reserve asset. SDRs are available to governments through the Fund and may be used in transactions between the fund and member governments. IMF member countries have agreed to regard SDRs as complementary to gold and reserve currencies in settling their international accounts. The union value of an SDR reflects the foreign exchange value of a basket of currencies of several major trading countries (the U.S. dollar, the German mark, the French franc, the Japanese yen, the British pound). The SDR has become the unit of account used by the Fund and several national currencies are pegged to it. Some commercial banks accept deposits denominated in SDRs (although they are unofficial and not the same units transacted among governments and the fund).
Special Import Measures Act (SIMA)	Canadian legislation adopted in 1984, following four years of study and debate incorporating Canadian rights and obligations flowing from the Tokyo Round in the area of anti-dumping and countervailing duties and safeguards procedures. It provides for basically similar provisions covering anti-dumping and countervailing procedures, including separate investigations of the existence of dumping and subsidization and their margin by National Revenue and of injury by the Canadian Import tribunal.

Specific Duty or Tariff	An import tax set at a fixed amount per unit or per unit of measure regardless of the value of the item imported. (See Ad Valorem Tariff).
Standards	As defined by the MTN Agreement on Technical Barriers to Trade (Standards Code), a standard is a technical specification contained in a document that lays down characteristics of a product such as levels of quality, performance, safety, or dimensions. It may include, or deal exclusively with terminology, symbols, testing and test methods, packaging, marking or labelling requirements as they apply to a product.
State-Trading Nations	Countries such as the Soviet Union, the People's Republic of China and nations of Eastern Europe, that rely heavily on government entities, instead of the private sector, to conduct trade with other countries. Some of these countries (e.g. Czechoslovakia and Cuba) have long been Contracting Parties to GATT, whereas others (e.g. Poland, Hungary, and Romania) became Contracting Parties later under special Protocols of Accession. The different terms and conditions under which these countries acceded to GATT were designed in each case to ensure steady expansion of the country's trade with other GATT countries, taking into account the relative insignificance of tariffs on imports into state trading nations.
Structural Change	Alternations in the relative significance of the productive components of a national or international economy that take place over time. Expansion in the economy as a whole, or temporary shifts in the relationship of its components as a result of cyclical developments, would not be considered structural changes. Since the Industrial Revolution, structural change in most countries has resulted principally from changes in comparative advantage associated with technological advance, but also to a lesser degree from changes in consumer preference. It has involved shifts from subsistence agriculture to commercial agriculture, reduction in the percentage of the labor force engaged in agriculture, and increase in the relative significance of manufacturing, and, at a later stage, a further shift toward service industries. Other major structural changes involve shifts in the economic importance between various industries, shifts between regions of large national economies, and changes in the composition of exports and imports. (See also Comparative Advantage).

Subsidies Code	A code of conduct negotiated under the auspices of GATT during the Tokyo Round of the MTN that expanded on Article VI by establishing both substantive and procedural standards for national countervailing duty proceedings as well as developing obligations under Articles XVI and XXIII regarding notification and dispute settlement in the area of subsidy practices. (See also Code of Conduct and Subsidy).
Subsidy	An economic benefit granted by a government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (low-interest export credits guaranteed by a government agency, for example).
Surcharge or Surtax	A tariff or tax on imports in addition to the existing tariff, often used as an emergency safeguard measure.
Tariff	A duty (or tax) levied upon goods transported from one customs area to another. Tariffs raise the prices of imported goods, thus making them less competitive within the market of the importing country. After seven Rounds of GATT negotiations that focused heavily on tariff reductions, tariffs are less important measures of protection than they used to be. The term tariff often refers to a comprehensive list or "schedule" of merchandise with the rate of duty to be paid to the government for importing products listed. The tariff rate is the rate at which imported goods are taxed.
Tariff Act 1930	An omnibus U.S. trade bill also known as the Smoot-Hawley Tariff Act which, while often amended and added to, provides the basic trade law of the United States, particularly as regards to anti-dumping and countervailing duties. Its tariff provisions raised the U.S. tariff to unprecedented levels and contributed to the Great Depression of the 1930s. Smoot-Hawley became synonymous with the beggar-thy-neighbor policies of that period.
Tariff Escalation	A situation in which tariffs on manufactured goods are relatively high, tariffs on semi-processed goods are moderate, and tariffs on raw materials are non-existent or very low. Such "escalation" which exists in the tariff schedules of most developed countries is said to discourage the development of manufacturing industries in resource rich-countries.
Tariff Schedule	A comprehensive list of the goods which a country imports and the import duties applicable to each product.

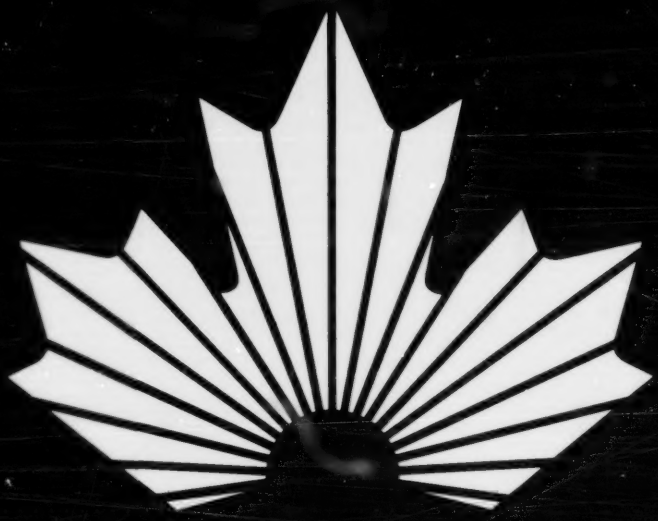
Terms of Trade	The volume of exports that can be traded for a given volume of imports. Changes in the terms of trade are generally measured by comparing changes in the ratio of export prices to import prices. The terms of trade are considered to have improved when a given volume of exports can be exchanged for a larger volume of imports. Some economists have discerned an overall deteriorating trend in this ratio for developing countries as a whole. Other economists maintain that whereas the terms of trade may have become less favourable for certain countries during certain periods -- and even for all developing countries during some periods -- the same terms of trade have improved for other developing countries in the same periods and perhaps for most developing countries during other periods.
Third Option	The policy option adopted by the Government of Canada in 1973 by which the Government sought to adopt domestic policies (such as the subsequent FIRA and NEP) as well as strengthen trade relations with Europe and Japan as a counterweight to growing trade and economic dependence on the US market.
Tied Loan	A loan made by a government agency that requires a foreign borrower to spend the proceeds in the lender's country.
TNO	Trade Negotiations Office. The special office established by Canada in 1985 to prepare for and conduct bilateral negotiations with the United States as well as multilateral trade negotiations.
Tokyo Round	Seventh in a series of multilateral trade negotiations held under the auspices of GATT, launched in Tokyo in 1973 and concluded in 1979.
Trade Act of 1974	U.S. legislation signed into law on 3 January 1975, which granted the President authority to enter the Tokyo Round and negotiate international agreements to reduce tariffs and NTBs. (See also fast-track procedures). The act also amended U.S. law governing the escape clause, anti-dumping, and countervailing duties, expanded trade adjustment assistance, established guidelines for granting MFN status to East-bloc states and granted limited trade preferences (GSP) to less-developed countries.

Trade Agreements Act of 1979	Legislation, adopted under the fast-track procedures, which approved and implemented the trade agreements negotiated during the Tokyo Round. It made U.S. law consistent with the MTN agreements, while at the same time rewriting the countervailing duty and anti-dumping laws, extending the President's authority to negotiate NTB agreements, and requiring the President to reorganize executive branch trade functions.
Trade Expansion Act of 1962	U.S. Legislation authorizing U.S. participation in the Kennedy Round of trade negotiations, which also amended U.S. escape-clause procedures and established the Trade Adjustment Assistance (TAA) program.
Trade Diversion	A shift in the source of imports which occurs as a result of altering a country's import policies or practices, without regard for any increase in importation of the item or items involved. For example, the establishment of a customs union will cause countries participating in the new economic unit to import goods from other countries in the union that previously were imported from countries outside the union. According to some trade theorists, if the "trade creation" resulting from the customs union that is, the new trade taking place that would not have taken place otherwise exceeds the trade diversion, the customs union will raise welfare, because it will entail a more efficient allocation of resources.
Trade Liberalization	A general term used to denote the gradual process of removing tariff and non-tariff barriers. Seven rounds of negotiations under GATT, since 1947, have resulted in a large measure of trade liberalization among industrialized countries.
Trade and Tariff Act of 1984	An omnibus trade bill whose provisions included extension of the President's authority to grant trade preferences, authorization for negotiating a free-trade agreement with Israel, and authority to enforce export restraint agreements on steel.
Transfer of Technology	The movement of modern or scientific methods of production or distribution from one enterprise, institution or country to another, as through foreign investment, international trade licensing of patent rights, technical assistance or training.

Transitional Measures	Those measures in place for a limited period of time during which a new trade agreement is gradually implemented. The Tokyo Round tariff cuts, for example, are being phased in over a period of eight years. Other transitional measures could include, for example, the right to take certain temporary safeguard measures or apply adjustment assistance measures.
Transparency	Visibility and clarity of laws and regulations. Some of the codes of conduct negotiated during the Tokyo Round sought to increase the transparency of non-tariff barriers that impede trade.
Trigger Price Mechanism (TPM)	A system, developed and enforced during the Carter administration, of restraining steel imports by monitoring them for possible dumping. Under the TPM, an anti-dumping investigation was to be "triggered" if the price of an imported steel product was below the production costs of the world's most efficient producer of that product.
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development. A quasi-autonomous body within the United Nations system intended to focus special attention on measures that might be taken to accelerate the pace of economic development in the developing countries. The conference was first convened in Geneva in 1964, and has met every four years since that date.
Unfair Trade	An American term used to describe trade in dumped, subsidized or counterfeit goods; the application of the term has steadily widened as U.S. trade remedy laws have defined new practices which are considered to harm the export and import interests of U.S. companies.
Uruguay Round	Eighth in a series of multilateral trade negotiations held under the auspices of GATT. This round was launched at Punta del Este, Uruguay in September 1986.

USITC	U.S. International Trade Commission. An independent U.S. fact-finding and regulatory agency whose six members make determinations of injury and recommendations for relief for industries or workers seeking relief from increasing import competition. In addition, upon the request of Congress or the President, or on its own initiative, the Commission conducts comprehensive studies of specific industries and trade problems, and the probable impact on specific U.S. industries of proposed reductions in U.S. tariffs and non-tariff trade barriers. The USITC was created by the Trade Act of 1974 as the successor agency to the U.S. Tariff Commission, which was created in 1916.
USTR	United States Trade Representative. An official in the Executive Office of the President, with cabinet-level and ambassadorial rank, charged with advising the President and leading and coordinating the U.S. government on international trade negotiations and the development of trade policy. (USTR also designates the White House office which the representative heads). Established by the Carter administration in 1980, USTR succeeded the position of Special Trade Representative (STR), which was created (at congressional insistence) in the Trade Expansion Act of 1962 and whose status and authority were strengthened in the Trade Act of 1974.
Valuation	The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obligates governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods -- or the price actually paid or payable for them -- as the principal basis for valuing the goods for customs purposes.
Value Added Tax (VAT)	An indirect tax on consumption that is levied at each discrete point in the chain of production and distribution, from the raw material stage to final consumption. Each processor or merchant pays a tax proportional to the amount by which he increases the value of the goods he purchases for resale after making his own contribution. The Value Added Tax is imposed throughout the European community and EFTA countries, but the tax rates have not been harmonized among those countries.

Variable Levy	A tariff subject to alterations as world market prices change, the alterations being designed to assure that the import price after payment of duty will equal a predetermined "gate" price. The variable levy of the European Community, the best known example, equals the difference between the target price for domestic agricultural producers and lowest offers for imported commodities on a CIF basis. The amount of the levy is adjusted daily for changes in the world market situation in the case of grains, fortnightly for dairy products, and quarterly for pork.
Voluntary Restraint Agreement (VRAs) Voluntary Export Restraints (VERs)	Informal arrangements through which exporters voluntarily restrain certain exports, or usually through export quotas, to avoid economic dislocation in an importing country, and to avert the possible imposition of mandatory import restrictions. Such arrangements do not normally entail "compensation" for the exporting country.
WIPO	World Intellectual Property Organization.
Working Party	Another type of GATT sub-group established by the contracting parties on an ad hoc basis to study a particular facet of its work. Customarily, membership in a working party is specified on the basis of nationality with each country determining which individual will participate. Upon completion of their studies, working parties report back to the contracting parties or the council and may make recommendations on a course of action.



NÉGOCIATIONS COMMERCIALES CANADA-ÉTATS-UNIS
GLOSSAIRE

Canada

COPIE 7/10/87

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES CANADA-ÉTATS-UNIS GLOSSAIRE

LE COMMERCE: la clé de l'avenir

Glossaire de termes commerciaux et connexes

Pour la politique commerciale internationale et les négociations commerciales, on a élaboré, comme pour d'autres domaines spécialisés, un vocabulaire distinct qui mystifie les profanes - et même les experts. Nombre de non-spécialistes trébuchent sur des termes communément utilisés dans les négociations commerciales, par exemple les acronymes qui représentent les organismes internationaux chargés d'orienter, de réglementer et de faciliter le commerce, ou les ministères et organismes canadiens et américains responsables de la politique commerciale. Ce glossaire définit plusieurs termes, abréviations et acronymes spécialisés utilisés dans les négociations commerciales internationales.

Ces définitions sont tirées ou adaptées de diverses sources, et surtout d'un glossaire préparé par le département du Commerce des États-Unis.

Terme	Définition
Accès aux marchés	Ouverture d'un marché national aux pays exportateurs qui reflète notamment le désir d'un gouvernement de permettre aux importations de concurrencer assez librement des biens nationaux similaires.
Accession	Processus par lequel on devient une partie contractante à un accord multilatéral comme le GATT. Les négociations engagées avec des Parties contractantes du GATT, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations spécifiques qu'un pays non membre doit s'engager à honorer pour pouvoir devenir membre à part entière du GATT.
Accord-cadre	Accord commercial limité à un énoncé de grands objectifs, mais comprenant des arrangements institutionnels visant à faciliter la réalisation de ces objectifs.

GLOSSAIRE DE TERMES COMMERCIAUX ET CONNEXES

Accord commercial bilatéral	Accord plus ou moins contraignant visant le commerce entre deux pays. Ces accords énumèrent parfois les quantités de produits spécifiques qui peuvent être échangées entre les pays participants pendant une période donnée.
Accord commercial fonctionnel	Accord commercial se limitant à un type particulier de mesures utilisées pour restreindre ou encadrer le commerce, par exemple les marchés publics, les mesures de sauvegarde d'urgence ou les droits compensatoires.
Accord multilatéral	Entente internationale impliquant trois parties ou plus. Le GATT a par exemple cherché, depuis sa création en 1947, à promouvoir la libéralisation du commerce par des négociations multilatérales.
Accord de produit	Entente internationale, formellement acceptée par les principaux exportateurs et importateurs, portant sur le commerce international d'une matière première et visant habituellement à en affecter le prix. Certains pays producteurs aimeraient utiliser les accords de produit pour relever les cours de leurs produits. Les pays consommateurs n'acceptent généralement que les accords de produit qui tentent uniquement de modérer les fluctuations désordonnées des prix.
Accord de réciprocité	Expression désignant historiquement les accords commerciaux entre le Canada et les États-Unis prévoyant des concessions commerciales réciproques, y compris le Traité Elgin-Marcy de 1854 et l'accord de 1911, jamais signé.
Accords d'autolimitation Limitation volontaire des exportations (LVE)	Arrangements informels par lesquels les exportateurs limitent volontairement certaines exportations, ou le font habituellement par le biais de contingents d'exportation, pour éviter les perturbations économiques dans un pays importateur, et pour éviter l'imposition possible de restrictions obligatoires à l'importation. Ces arrangements ne comportent habituellement pas de "compensation" pour le pays exportateur.
ACTN	Comité consultatif pour les négociations commerciales. Principal mécanisme conseillant le Représentant au commerce des États-Unis sur les négociations commerciales.

GLOSSAIRE DE TERMES COMMERCIAUX ET CONNEXES

AELE	Association européenne de libre-échange, qui comprend l'Autriche, la Suisse, la Finlande, l'Islande, la Norvège et la Suède.
Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE)	Agence établie par le gouvernement canadien en 1974 pour surveiller et filtrer les investissements étrangers directs en vue de garantir que ces investissements avantageront directement le Canada. (Voir Investissement Canada.)
Aide à l'ajustement	Aide financière, de recyclage et de réembauche consentie aux travailleurs, et assistance technique offerte aux firmes et aux industries pour les aider à régler les problèmes d'ajustement découlant d'une concurrence accrue des importations. Aide habituellement offerte pour encourager une industrie à devenir plus concurrentielle dans sa gamme traditionnelle de production, ou à se lancer dans d'autres activités économiques. L'aide aux travailleurs peut prendre la forme d'aide au recyclage (pour permettre aux employés touchés de se trouver un emploi dans des industries nouvelles ou en expansion), d'indemnités de réinstallation (pour les aider à quitter les régions caractérisées par un fort taux de chômage et à se réinstaller dans des régions où ils pourront trouver de l'emploi) ou de prestations de chômage (pour les aider financièrement pendant la recherche d'un nouvel emploi). Les avantages d'un accroissement des ventes à un pays importateur dépassent généralement les coûts de l'ajustement, mais les avantages en sont largement partagés et les coûts d'ajustement sont parfois étroitement - et d'aucuns diraient inéquitablement - concentrés sur un petit nombre de collectivités et de producteurs nationaux. Les restrictions à l'importation et l'aide à l'ajustement peuvent être conçues pour réduire ces difficultés, mais l'aide à l'ajustement - au contraire des restrictions à l'importation - permet à l'économie de profiter pleinement d'importations à moindre coût. L'aide à l'ajustement peut également viser à faciliter une redistribution structurelle des ressources en faveur d'industries plus productives, contribuant davantage à renforcer l'efficience économique et à relever le niveau de vie.

Ajustement	Processus permanent par lequel l'économie s'améliore ou se détériore selon l'évolution de la conjoncture. Au nombre des facteurs qui influent sur la portée et le rythme de l'ajustement, mentionnons l'évolution de la technologie et de la productivité, la libéralisation du commerce, le changement des goûts du consommateur, l'épuisement des ressources et la modification de la composition de la population active. (Voir aussi Changement structurel.)
Ajustements fiscaux à la frontière	Remise de taxes sur les produits exportés, y compris les taxes de vente et les taxes sur la valeur ajoutée, en vue d'obtenir que les régimes nationaux d'imposition n'entravent pas les exportations. Le GATT autorise ces ajustements à la frontière pour les taxes indirectes sur les produits exportés à la condition que ces remises se traduisent en réductions pour les consommateurs; l'autorisation ne vaut pas pour les taxes directes (par exemple les impôts exigés sur le revenu des sociétés productrices).
AMF	Voir Arrangement multifibres concernant le commerce international des textiles.
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (Malaisie, Singapour, Indonésie, Thaïlande, Philippines et Brunei).
Arbitrage exécutoire	Concept du règlement des différends selon lequel les parties au litige conviennent dès le départ de se tenir liées par les résultats du processus de règlement de différends.
Arrangements de commercialisation ordonnée (ACO)	Arrangements internationaux négociés entre deux ou plusieurs gouvernements et dans lesquels les partenaires commerciaux conviennent de limiter la croissance du commerce de certains produits "sensibles", habituellement par l'imposition de contingents d'importation. Ces arrangements visent à assurer que les futurs accroissements des échanges ne viendront pas perturber, menacer ou affaiblir les industries concurrentielles des pays importateurs ou leurs travailleurs.
Arrangements de partage de la production de matériel de défense	Ensemble d'arrangements administratifs conclus entre le Canada et les États-Unis depuis l'arrangement de Hyde Park de 1941 qui prévoyait le libre-échange du matériel de défense et favorisait le partage de la production de ce matériel.

Arrangement multifibres concernant le commerce international des textiles (AMF)

Entente internationale négociée sous l'égide du GATT qui permet à un pays importateur signataire d'appliquer des restrictions quantitatives sur les textiles lorsqu'il les juge nécessaires pour empêcher une désorganisation du marché. L'AMF fournit un cadre pour la réglementation du commerce international des textiles et des vêtements en vue d'obtenir une "commercialisation ordonnée" de ces produits et d'éviter la "désorganisation des marchés" des pays importateurs. Il constitue une base sur laquelle les grands importateurs, comme les États-Unis et la Communauté européenne, peuvent négocier des accords bilatéraux ou, si nécessaire, imposer des restrictions aux importations provenant de pays producteurs à faibles salaires. Il prévoit notamment des critères pour déterminer le niveau de désorganisation du marché, des niveaux minimaux de restrictions à l'importation et une croissance annuelle des importations. Puisqu'un pays importateur peut imposer ces contingents unilatéralement pour restreindre une progression rapide des importations de textiles, plusieurs grands pays exportateurs de textiles jugent avantageux de conclure des accords bilatéraux avec les principaux pays importateurs. L'AMF est entré en vigueur le 1er janvier 1974, a été renouvelé en décembre 1977 et décembre 1981, et a été à nouveau prorogé pour cinq ans en juillet 1986. Il remplaçait l'Accord à long terme de 1962 concernant le commerce international des textiles de coton ("l'ALT"). Alors que l'ALT ne s'appliquait qu'aux textiles de coton, l'AMF s'applique maintenant à la laine, à la fibre synthétique, aux mélanges à base de soie et à d'autres textiles et vêtements en fibres végétales.

Article 301 (du Trade Act de 1974)

Disposition de la législation américaine qui autorise le Président à retirer des concessions ou à restreindre les importations depuis des pays qui font de la discrimination contre les exportations américaines, subventionnent leurs propres exportations aux États-Unis ou appliquent d'autres pratiques injustifiées ou déraisonnables qui nuisent au commerce des États-Unis. Le Canada s'est doté d'une législation similaire dans sa Loi de 1984 sur les mesures spéciales d'importation.

Avantage comparé	Concept central de la théorie du commerce international selon lequel un pays ou une région devrait se spécialiser dans la production et l'exportation des biens et services qu'il peut produire de façon relativement plus efficiente, et dans l'importation des biens et services pour lesquels il a un avantage relatif. Cette théorie a été exposée pour la première fois par David Ricardo en 1817 comme moyen d'accroître la prospérité économique d'une population par le biais du commerce international. La théorie de l'avantage comparé favorise habituellement la production spécialisée dans un pays sur la base d'une utilisation intensive des facteurs de production dont ce pays est relativement bien doté (comme les matières premières, les terres fertiles ou la main-d'oeuvre qualifiée); au nombre de ces facteurs, on pourrait peut-être aussi mentionner l'accumulation du capital matériel et le rythme de la recherche.
Balance commerciale	Composante de la balance des paiements; l'excédent ou le déficit qui résulte d'une comparaison entre les dépenses d'un pays pour ses importations de marchandises et les recettes qu'il tire de ses exportations de marchandises.
Balance des paiements	Enregistrement de toutes les opérations de crédit et de débit d'un pays avec les autres pays et les institutions internationales. Ces opérations sont réparties en deux grands groupes : le Compte courant et le Compte de capital. Le Compte courant englobe les exportations et les importations de produits et de services (y compris les revenus de placement) et les transferts unilatéraux. Le Compte de capital englobe les flux financiers liés aux investissements étrangers directs, les investissements dans les titres publics et privés, les transactions bancaires internationales et les mouvements dans les stocks publics d'or et les réserves de devises.
Barrières ou mesures non tarifaires	Mesures ou politiques gouvernementales non tarifaires qui restreignent ou biaisent le commerce international. Ce sont notamment les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires de passation des marchés publics et les mesures visant à protéger la propriété intellectuelle. Depuis la Seconde Guerre mondiale, ces mesures sont devenues des obstacles relativement plus visibles au commerce alors que les droits de douane étaient progressivement réduits.

GLOSSAIRE DE TERMES COMMERCIAUX ET CONNEXES

BIAC	Comité consultatif économique et industriel auprès de l'OCDE.
BIRD (Banque mondiale)	Banque internationale pour la reconstruction et le développement, établie, avec le Fonds monétaire international, après la Conférence de Bretton Woods de 1944. Son but était d'aider les pays à rétablir leurs économies après les dommages infligés par la Seconde guerre mondiale. Elle est disposée à aider les pays membres en prêtant aux organismes gouvernementaux et en garantissant les prêts privés. Ces prêts sont habituellement consentis pour une période de vingt ans pour financer la modernisation de l'agriculture, les aménagements hydro-électriques, les améliorations portuaires et les programmes généraux de redressement économique. Ces fonds viennent des pays développés, et la Banque agit comme organisme de prêts à moyen terme chargé d'acheminer ces fonds vers les pays moins développés.
BNC	Bureau des négociations commerciales. Bureau spécial établi par le Canada en 1985 pour préparer et mener les négociations bilatérales avec les États-Unis, de même que les négociations commerciales multilatérales.
Boycott	Refus de traiter sur une base commerciale ou autre avec une personne, une entreprise ou un pays.
CAF	Abréviation utilisée dans certains contrats de vente internationaux lorsque le prix de vente englobe "le coût, l'assurance et le fret" du produit vendu ("tout frais"), ce qui veut dire que le vendeur prévoit et paie toutes les dépenses subies pour l'expédition des marchandises depuis leur point d'exportation jusqu'à un point d'importation donné. Dans les statistiques d'importation, "valeur CAF" signifie que tous les chiffres sont calculés sur cette base, quelle que soit la nature de la transaction.
CCCE	Comité consultatif sur le commerce extérieur. Comité de 33 représentants du secteur privé présidé par Walter Light et chargé de conseiller le gouvernement canadien pendant les négociations commerciales. (Voir aussi GCSCE.)
CEE	Communauté économique européenne, qui comprenait au 1er janvier 1986 la France, l'Italie, la Belgique, l'Allemagne de l'Ouest, les Pays-Bas, le Luxembourg, le Danemark, le Royaume-Uni, l'Irlande, la Grèce, l'Espagne et le Portugal.

Changement structurel	Désigne l'évolution progressive de l'importance relative des grands éléments de production de l'économie nationale ou internationale. L'expansion de l'économie en général ou une modification temporaire des relations entre ses grands éléments en raison de développements conjoncturels ne serait pas considérée comme un changement structurel. Depuis la révolution industrielle, le changement structurel observé dans la plupart des pays a surtout découlé de modifications à l'avantage comparé associées à l'évolution technologique mais aussi, à un degré moindre, d'une évolution des goûts des consommateurs. Il a supposé le passage d'une agriculture de subsistance à une agriculture commerciale, la réduction du pourcentage de la main-d'oeuvre engagée dans l'agriculture, un accroissement de l'importance relative de la fabrication et, à une étape ultérieure, une nouvelle progression des industries de service. Au nombre des autres grands changements structurels, mentionnons la modification de l'importance économique de diverses industries, la redistribution régionale des grandes économies nationales, et la modification de la composition des exportations et des importations. (Voir aussi Avantage comparé.)
CIT	Tribunal de commerce international des États-Unis, spécialement établi pour entendre les appels logés à la suite de décisions administratives et de décisions commerciales quasi-judiciaires comme celle de l'ITC ou de l'ITA.
Classification douanière	Catégorie particulière d'une nomenclature douanière dans laquelle un produit est classé à des fins tarifaires, ou procédure utilisée pour déterminer la catégorie tarifaire appropriée dans la nomenclature qu'un pays utilise pour la classification, le codage et la description de produits faisant l'objet d'échanges internationaux. La plupart des grandes nations commerçantes - sauf les États-Unis, le Canada et l'Union soviétique - fondent leur classification des produits importés sur la Nomenclature du Conseil de coopération douanière (NCCD), auparavant appelée Nomenclature douanière de Bruxelles (NDB).

Clause d'antériorité	Disposition du GATT qui permettait aux Parties contractantes fondatrices d'accepter les obligations générales du GATT malgré le fait que certaines lois nationales alors en vigueur allaient par ailleurs à l'encontre de certaines dispositions du GATT. (Voir Restrictions résiduelles.) De façon générale, toute clause d'un accord prévoyant que certains programmes, pratiques et politique en vigueur seront exemptés d'une obligation.
Clause de sauvegarde	Disposition d'un accord commercial bilatéral ou multilatéral autorisant une nation signataire à suspendre l'application d'un droit de douane ou d'autres concessions lorsque des importations menacent de porter sérieusement préjudice aux producteurs de produits nationaux concurrentiels. L'Article XIX du GATT autorise ces "sauvegardes" pour aider les entreprises et les travailleurs touchés par une poussée relativement subite des importations à s'ajuster à une intensification de la concurrence exercée par les importations. (Voir aussi Sauvegardes.)
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Organisme quasi-autonome du système des Nations Unies chargé de se concentrer tout particulièrement sur les mesures qui pourraient être prises pour accélérer le rythme d'expansion de l'économie des pays en développement. La Conférence a été convoquée pour la première fois à Genève en 1964, et s'est depuis réunie à tous les quatre ans.
COCOM	Comité de coordination internationale des contrôles appliqués à l'exportation de matériel stratégique. Comprend les États-Unis, le Canada, le Royaume-Uni, la France, l'Italie, la Belgique, le Japon, le Danemark, l'Allemagne de l'Ouest, les Pays-Bas, la Norvège, la Grèce, le Portugal et la Turquie.
Code antidumping	Code de conduite négocié sous l'égide du GATT pendant les négociations du Kennedy et du Tokyo Round, qui ont établi les normes techniques et administrative à appliquer dans les procédures nationales pour dumping. (Voir aussi Codes de conduite et Dumping.)

Codes de conduite	Instruments internationaux donnant les normes de conduite que la communauté internationale juge souhaitables pour les États-nations ou les sociétés multinationales. Les divers codes de conduite négociés pendant le Tokyo Round ont libéralisé et harmonisé des mesures nationales susceptibles d'entraver le commerce; ils sont considérés comme liant les pays qui choisissent d'y adhérer. Chacun de ces codes est chapeauté par un comité spécial de surveillance qui se réunit sous l'égide du GATT et qui encourage les consultations et le règlement des différends découlant de son application. Des pays qui ne sont pas des Parties contractantes du GATT peuvent adhérer à ces codes. Les Articles III à XXIII du GATT contiennent des clauses de politique commerciale qui ont été décrites comme le code de bonne conduite du GATT en matière commerciale. Les Nations Unies ont également encouragé la négociation de plusieurs codes de conduite "volontaires", dont un qui tente de préciser les droits et obligations des sociétés transnationales et des gouvernements.
Code des subventions	Code de conduite négocié sous l'égide du GATT pendant les négociations commerciales du Tokyo Round qui élargissait la portée de l'Article VI en établissant des critères administratifs et techniques pour les procédures nationales visant l'imposition de droits compensatoires et en établissant des obligations, en vertu des Articles XVI et XXIII, concernant la notification et le règlement des différends dans le domaine des pratiques de subventionnement. (Voir aussi Codes de conduite et Subvention.)
Coentreprise	Forme d'association d'affaires impliquant la gestion commune et le partage des risques et des bénéfices, notamment entre entreprises basées dans des pays différents. S'il y a également copropriété du capital, l'association s'appelle une coentreprise avec participation au capital social.
Commission du commerce international	Voir USITC.
Commission mixte internationale	Organisme bilatéral canado-américain chargé d'enquêter sur les plaintes de pollution des eaux et de recommander des mesures correctives. Souvent considérée comme un modèle pour le règlement des différends commerciaux.

Compensation	Concept voulant que le retrait ou la modification d'une concession précédemment négociée ou consolidée, comme le relèvement d'un droit de douane, une modification du niveau de contingentement, une surtaxe temporaire, etc. nécessite une nouvelle concession équivalente.
Compte courant	Composante de la balance des paiements d'un pays qui enregistre les transactions courantes (et non de capital), y compris les échanges visibles (exportations et importations), les échanges invisibles (revenus et dépenses au titre des services), les bénéfices tirés d'opérations à l'étranger, les intérêts et les paiements de transfert.
Compte de capital	Dans le calcul de la balance des paiements, englobe les flux financiers liés aux investissements étrangers directs, les investissements dans les titres publics et privés, les transactions bancaires internationales et les mouvements dans les stocks publics d'or et les réserves de devises.
Concept de l'industrie naissante	Concept voulant que la "protection temporaire" d'une nouvelle industrie ou entreprise d'un pays donné par l'imposition d'obstacles tarifaires et non tarifaires aux importations pourra l'aider à s'implanter et à établir éventuellement sa compétitivité sur les marchés extérieurs. Les nouvelles industries solidement implantées et exploitées de façon efficiente ont toujours vu baisser leurs coûts alors que leur production s'élargissait et que leur expérience de la production s'améliorait. Toutefois, les industries qui ont été établies et exploitées grâce aux subventions directes ou indirectes du gouvernement ont parfois eu de la difficulté à se passer de ce soutien. Le Système généralisé de préférences se fonde sur un argument semblable à celui sous-tendant le concept de l'industrie naissante.
Conditions d'autorisation des investissements	Conditions spéciales que les gouvernements bénéficiaires imposent aux investissements étrangers directs et exigeant parfois des engagements d'exporter un certain pourcentage de la production, d'acheter certains approvisionnements au pays ou de garantir l'emploi d'un pourcentage spécifié de travailleurs et de cadres locaux.

Consolidation	Concept selon lequel on s'engage à maintenir un niveau de tarif donné ou un autre obstacle au commerce en le protégeant de tout accroissement ou changement. Dans les négociations commerciales, la consolidation d'un droit de douane est jugée équivalente à une réduction significative du niveau de ce droit. Les pays industrialisés ont consolidé presque tous les droits qu'ils appliquent aux produits industriels pendant les sept rondes successives de négociations sous l'égide du GATT.
Contingent	Limite posée à la quantité d'un produit qui peut être importée par (ou vendue à) un pays. Les contingents d'importation sont appliqués par la nation importatrice, et les contingents d'exportation le sont par le pays d'origine.
Contingents d'exportation	Restrictions ou plafonds spécifiques qu'un pays exportateur impose sur la valeur ou le volume de certaines importations afin de protéger les producteurs et les consommateurs nationaux contre une pénurie provisoire des produits affectés, ou pour en hausser les prix sur les marchés mondiaux. Certains accords internationaux de produit précisent quand les producteurs devraient appliquer de telles restrictions. Les contingents d'exportation sont souvent appliqués dans les Arrangements de commercialisation ordonnée et dans les Accords d'autolimitation, et également pour promouvoir la transformation locale des matières premières dans les pays qui les produisent.
Contingents d'importation	Voir Restrictions quantitatives.
Contrôle des changes	Processus par lequel les pays qui cherchent à régler leurs sérieux problèmes de balance des paiements rationnent les devises étrangères, les traites bancaires et les autres instruments utilisés pour le règlement des obligations financières à l'égard de l'étranger. Les importateurs doivent alors recevoir l'autorisation préalable du gouvernement pour obtenir les devises requises pour importer des montants et des types de marchandises spécifiés. Mesures considérées comme des obstacles non tarifaires au commerce puisque restreignant les importations.

Contrôle des devises	Limitation ou restrictions posées à l'utilisation de certains types de devises, de traites bancaires ou d'autres moyens de paiement afin de réglementer les importations et les exportations et d'améliorer la balance des paiements.
Convention de Berne	Accord international prévoyant le traitement national dans la protection de la propriété intellectuelle. Constitue, avec la Convention de Paris, la base du régime multilatéral de protection de la propriété intellectuelle administré par l'OMPI.
Convention de Kyoto	Grand accord international régissant les pratiques douanières. Administrée par le Conseil de coopération douanière à Bruxelles; sous l'égide du Conseil, des spécialistes complètent chaque année la normalisation internationale des pratiques douanières en ajoutant des protocoles et des annexes à la Convention.
Crédits mixtes	Conditions particulièrement libérales consenties pour le financement d'une exportation, dans un but manifeste d'aide à l'étranger.
CTC	Congrès du travail du Canada
Déclaration de Québec	Déclaration d'intention politique adoptée par le Premier ministre Brian Mulroney et le Président Ronald Reagan à Québec le 18 mars 1985; prévoit la recherche d'un accord de libre-échange touchant le commerce des biens et des services.
Dépréciation	Abaissement de la valeur d'une monnaie nationale par rapport à la devise d'une autre nation. Tend à réduire la demande intérieure d'importations dans un pays en relevant les prix en monnaie dépréciée, et à accroître la demande extérieure d'exportations de ce pays en réduisant les prix en devises étrangères. La dépréciation peut ainsi aider à corriger un déficit de la balance des paiements et permettre parfois l'ajustement sur le court terme d'une économie nationale.
Désorganisation du marché	Situation existant lorsqu'une poussée subite des importations d'une gamme de produits donnée dans un pays particulier fait que les ventes de produits nationaux baissent à un point tel que les producteurs nationaux et leurs employés rencontrent d'importantes difficultés économiques.

Détournement des courants d'échanges	Déplacement de la source d'importations qui survient à la suite d'une modification des politiques ou pratiques d'importation d'un pays, indépendamment de tout accroissement dans les importations du ou des produits en cause. Par exemple, l'établissement d'une union douanière amènera les pays participant à la nouvelle unité économique à importer des biens provenant d'autres pays de l'union, biens qui étaient précédemment importés de l'extérieur de l'union. Selon certains théoriciens du commerce, si le niveau de "création de courants d'échanges", c.-à-d. les nouveaux échanges qui surviennent et qui ne se seraient pas réalisés autrement, dépasse le niveau de détournement des courants d'échanges, l'union douanière relèvera son niveau de vie parce qu'elle bénéficiera d'une allocation plus efficiente des ressources.
Différenciation des prix	Pratique commerciale qui suppose l'imposition de prix différents pour le même produit selon les clients, en établissant une différenciation entre groupes de clients. Peut servir à avantager le vendeur ou l'acheteur du produit. Les lois canadiennes et américaines sur la concurrence n'acceptent pas certains types de mesures de différenciation des prix.
Drawback	Droits ou taxes d'importation qu'un gouvernement rembourse, en tout ou en partie, lorsque les biens importés sont réexportés ou utilisés pour la fabrication de produits exportés.
Droit	Voir Droit de douane.
Droit ad valorem	Droit calculé comme un pourcentage de la valeur des marchandises dédouanées (ainsi, 15 pour cent ad valorem signifie 15 pour cent de cette valeur).
Droit composite	Taxe à l'importation englobant un taux spécifique plus une imposition ad valorem, ou disposition selon laquelle une imposition ad valorem ou une taxe spécifique s'appliquera, selon le plus élevé de ces deux montants. Également appelé "droit mixte". (Voir aussi Droit ad valorem et Droit spécifique.)

Droit de douane	Droit (ou taxe) prélevé sur les marchandises transportées d'un territoire douanier à un autre. Ces droits haussent les prix des produits importés, les rendant ainsi moins concurrentiels sur le marché du pays importateur. Après sept rondes de négociations sous l'égide du GATT qui se sont fortement concentrées sur les réductions tarifaires, les droits de douane ont maintenant perdu de leur importance comme mesures de protection. Le terme "tarif des douanes" désigne souvent une "liste" détaillée de marchandises donnant le taux de droit à payer au gouvernement pour l'importation des produits y mentionnés. Le taux de droit est le taux auquel les produits importés sont taxés.
Droit d'établissement	L'un des principes de base du traitement national à accorder aux investisseurs. Suppose que l'on accorde aux investisseurs étrangers le droit d'établir de nouvelles entreprises sur la même base que les nationaux.
Droit spécifique	Taxe à l'importation représentant un montant fixe par unité ou par unité de mesure, quelle que soit la valeur du produit importé. (Voir Droit ad valorem.)
Droits antidumping	Droits supplémentaires imposés par le pays importateur lorsque les prix des importations sont inférieurs aux prix "normaux" sur le marché de l'exportateur et que ces importations causent un préjudice important à une branche de production du pays importateur.
Droits compensatoires	Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser des subventions offertes par le gouvernement du pays exportateur lorsque les importations ainsi subventionnées causent un préjudice important à une branche de production du pays importateur.

Droits de tirage spéciaux (DTS)	Créés en 1969 par le FMI comme avoir complémentaire de réserve monétaire internationale. Les gouvernements peuvent se procurer des DTS auprès du Fonds et les utiliser pour leurs transactions avec le Fonds. Les pays membres du FMI ont accepté de considérer le DTS comme complémentant l'or et les monnaies de réserve dans la compensation de leurs comptes internationaux. La valeur unitaire du DTS reflète la valeur d'échange d'un "panier" des monnaies de plusieurs grands pays commerçants (le dollars américain, le mark allemand, le franc français, le yen japonais, la livre britannique). Le DTS est devenu l'unité de compte utilisée par le Fonds, et plusieurs monnaies nationales y sont rattachées. Certaines banques commerciales acceptent les dépôts libellés en DTS (bien qu'il s'agisse d'unités non officielles qui ne correspondent pas à celles utilisées entre les gouvernements et le Fonds).
Dumping	Vente d'un produit importé à un prix inférieur à celui auquel il est vendu dans le pays exportateur ou dans un pays tiers. Le dumping est généralement considéré comme une pratique commerciale déloyale qui peut perturber les marchés et nuire aux producteurs de produits concurrentiels du pays importateur. L'Article VI du GATT permet l'imposition, contre les marchandises faisant l'objet d'un dumping, de droits antidumping spéciaux équivalant à la différence entre leur prix à l'exportation et leur valeur normale dans le pays exportateur.
Échanges compensés	Transactions dans lesquelles le vendeur fait des livraisons à l'acheteur (par exemple technologie, savoir-faire, produits finis, machines et équipements) et s'engage par contrat à lui racheter des marchandises d'une valeur équivalant à un pourcentage convenu de la valeur du contrat de vente original. Pratique de plus en plus utilisée dans le commerce Est-Ouest; les pays à économie planifiée ont adopté diverses formes d'échanges compensés comme moyen de générer une partie ou la totalité des devises fortes dont ils ont besoin pour lancer de nouveaux projets industriels, élargir leurs exportations vers l'Ouest et minimiser l'utilisation de leurs maigres réserves de devises fortes. Ces échanges sont aussi appelés troc, achats en retour, contre-achats, achats compensatoires et commerce de compensation.

Échanges invisibles	Comprennent des postes comme le fret, l'assurance et les services financiers qui sont englobés dans les comptes de la balance des paiements d'un pays (au compte "courant"), bien qu'ils ne soient pas inscrits comme étant des exportations et des importations physiquement visibles.
Échelonnement	Voir Mesures de transition.
Économie planifiée	Économie d'un pays dont le gouvernement tente de déterminer l'activité économique par le mécanisme de la planification centrale, comme en Union soviétique, par opposition à une économie de marché fortement tributaire des forces du marché pour l'allocation des ressources de production. Dans une économie "planifiée", les objectifs de production, les prix, les coûts, les ressources d'investissement, les matières premières, la main-d'oeuvre, le commerce international et la plupart des autres agrégats économiques sont régis par un plan économique national préparé par un organisme central de planification; c'est donc le secteur public qui prend les grandes décisions touchant la demande et l'offre dans l'économie nationale. (Voir aussi Pays à commerce d'État.)
Embargo	Interdiction d'exporter ou d'importer touchant des produits ou des pays particuliers. Les embargos ont le plus souvent été décrétés en temps de guerre, mais ils peuvent également être appliqués pour des raisons politiques, économiques ou sanitaires. Les embargos que les Nations Unies imposent contre un pays - ou un groupe de pays - pour en influencer la conduite ou les politiques sont parfois appelés "sanctions".
EMR	Ministère canadien de l'Énergie, des Mines et des Ressources.
Entente sectorielle	Entente commerciale dont l'application se limite à un groupe particulier de produits apparentés composant un secteur. Le Pacte de l'automobile est un exemple d'entente sectorielle bilatérale; l'Accord du GATT relatif au commerce des aéronefs civils est un exemple d'entente sectorielle multilatérale.

Évaluation en douane	Évaluation de la valeur des biens importés par les fonctionnaires des douanes en vue de déterminer le montant du droit payable dans le pays importateur. Le Code de l'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements signataires à utiliser la "valeur transactionnelle" des produits importés -- c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour ces produits -- comme principale base d'établissement de la valeur des marchandises à des fins douanières.
Exceptions	Dispositions d'un accord commercial prévoyant des règles à appliquer dans des circonstances particulières, comme les contrôles à l'importation ou à l'exportation imposés pour des raisons de sécurité. Les Articles XX et XXI du GATT donnent les principales exceptions aux dispositions de l'Accord général.
Exemptions	Dispositions qui exemptent des produits ou des cas particuliers de l'application d'une règle générale; par exemple, dans une zone de libre-échange éliminant tous les tarifs, l'agriculture pourrait être exemptée de cette disposition.
Eximbank	La Banque d'Export-Import des États-Unis, ou Eximbank, facilite et aide le financement des exportations de biens et de services américains. L'Eximbank a appliqué divers programmes pour répondre aux besoins des exportateurs américains, selon la taille de la transaction. Ces programmes prennent la forme de prêts directs ou d'offres de garanties et d'assurances permettant aux exportateurs et aux banques privées d'accorder un financement approprié sans prendre de risques indus. Le programme de prêts directs de l'Eximbank est limité aux grosses ventes de produits et de services américains dans le monde. Les programmes de garantie, d'assurance et d'escompte ont été conçus pour faciliter les ventes moins importantes de produits et de services.
Extra-territorialité	Application des lois, politiques et pratiques nationales au-delà de la frontière. Les États-Unis font une application extra-territoriale active de leurs lois, par exemple dans le domaine des mesures antitrust et des contrôles à l'exportation de produits stratégiques, par l'influence qu'ils exercent sur les sièges sociaux des multinationales américaines.

FAS	"Franco le long du navire" (FAS) désigne, en commerce international, le point d'embarquement d'où le navire ou l'avion choisi par l'acheteur transportera les marchandises. Dans ce système, le vendeur est tenu de payer les coûts et d'assumer tous les risques du transport des marchandises entre son centre d'activités et le point FAS. Dans les statistiques du commerce, "valeur FAS" signifie que les chiffres d'importation ou d'exportation sont calculés sur cette base, quelle que soit la nature de la transaction.
FCT	Fédération canadienne du travail
Fixation d'objectifs industriels	Choix, par un gouvernement national, des industries importantes pour la future prospérité de l'économie nationale, et encouragement de leur développement par des mesures explicites. La compétitivité sur les marchés extérieurs est un objectif souvent visé.
Fixation de prix abusifs	Pratique commerciale qui suppose la fixation délibérée de prix suffisamment bas pour évincer un concurrent ou pour empêcher l'entrée de nouveaux concurrents. Pratique habituellement dirigée contre des concurrents ayant le même niveau de production ou de distribution. Les lois canadiennes et américaines sur la concurrence n'acceptent pas cette pratique.
FMI	Fonds monétaire international, créé à Bretton Woods en 1944 pour restaurer et promouvoir la stabilité monétaire et économique. Son siège est à Washington. Tous les membres de l'OCDE et la plupart des pays en développement en font partie.

FOB

Abréviation utilisée dans certains contrats de vente internationaux lorsque la valeur des importations est établie à un point désigné, convenu entre l'acheteur et le vendeur, que l'on appelle "Franco bord". Dans ces contrats, le vendeur est tenu de voir à ce que les marchandises soient emballées et préparées pour l'expédition depuis le point convenu, qu'il s'agisse de son propre centre d'activités ou d'un point intermédiaire, et l'acheteur assume normalement tous les frais et risques du transport intérieur dans le pays exportateur, de même que tous les frais de transport subséquents, y compris les coûts de chargement de la marchandise sur le navire. Toutefois, si le contrat a une clause "FOB navire", le vendeur assume tous les coûts de transport jusqu'au navire désigné par l'acheteur, de même que les coûts de chargement des marchandises sur ce navire. Le même principe s'applique aux abréviations "FOR" ("Franco wagon") et "FOT" ("Franco camion").

GATT

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) est un traité multilatéral dont les 93 pays signataires effectuent plus des quatre cinquièmes du commerce mondial. Le GATT, qui définit les règles du commerce international, a pour objectif premier de libéraliser et de renforcer les échanges commerciaux internationaux, contribuant ainsi à la croissance économique et au développement dans le monde.

GCSCE

Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur. Quinze de ces groupes ont été établis pour conseiller le gouvernement fédéral sur les négociations commerciales touchant un secteur donné. (Voir aussi CCCE.)

Gradation

Concept voulant que les pays en développement assument, à l'intérieur du système commercial international, des responsabilités et des obligations plus grandes au fur et à mesure que progressent leur économie et leur développement. Dans le Système généralisé de préférences, désigne le processus par lequel certains pays en développement plus avancés peuvent faire l'objet d'une "gradation", c.-à-d. être exclus des avantages consentis à certains produits visés par le SGP.

Groupe d'experts	Sous-groupes spéciaux du GATT établis par les Parties contractantes pour étudier un aspect particulier du travail du GATT. Ces groupes spéciaux sont généralement composés de trois à cinq personnes qui y siègent à titre personnel, agissant non pas comme représentants de leurs nations mais plutôt comme experts ou juges objectifs de questions particulières.
Groupe de travail	Autre type de sous-groupe du GATT établi à titre spécial par les Parties contractantes pour étudier un aspect particulier du travail du GATT. La composition d'un groupe de travail est habituellement déterminée sur la base de la nationalité, chaque pays choisissant le représentant qui y participera. À la fin de leurs études, les groupes de travail font rapport aux Parties contractantes ou au Conseil, et peuvent proposer des recommandations.
Harmonisation des tarifs douaniers	Désigne les efforts internationaux pour mieux uniformiser les nomenclatures et pratiques douanières des pays coopérants. Le Conseil de coopération douanière tente depuis 1970 d'élaborer un nouveau mécanisme international appelé "Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises" pour la classification des marchandises à des fins douanières, statistiques et autres. (Voir aussi Convention de Kyoto.)
Investissement Canada	Agence qui a remplacé l'AEIE en 1985. Elle a pour mandat d'attirer au Canada les investissements de toutes provenances, d'effectuer des recherches et de fournir des conseils en matière de politique, et d'examiner les investissements importants effectués par des étrangers.
ISAC	Comité consultatif du secteur privé. Partie de la structure officiellement chargée de conseiller le gouvernement américain pendant les négociations commerciales. (Voir aussi ACTN.)
ITA	Administration du commerce international du département américain du Commerce; organisme gouvernemental chargé des enquêtes visant l'institution de droits antidumping et compensatoires selon la législation américaine. Une fois que l'ITA a établi l'existence de dumping et de subventionnement, la Commission du commerce international décide s'il y a existence de préjudice.

Kennedy Round	Sixième ronde de négociations commerciales multilatérales (1963 - 1967).
Libéralisation	Réductions des droits de douane et des autres mesures qui restreignent le commerce mondial, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. La libéralisation du commerce a été le grand objectif de toutes les négociations commerciales sous l'égide du GATT.
Libéralisation du commerce	Expression générale décrivant le processus graduel d'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires. Les sept rondes de négociations menées sous l'égide du GATT depuis 1947 ont grandement contribué à libéraliser le commerce entre pays industrialisés.
Libre-échange	Concept économique utilisé à des fins analytiques pour désigner une situation de commerce non entravé par des restrictions gouvernementales; terme également utilisé de façon générale pour qualifier le résultat final d'un processus de libéralisation du commerce. Libéralisation du commerce est l'expression utilisée pour qualifier les progrès accomplis dans le passage à une situation de libre-échange.
Liste tarifaire	Liste détaillée des marchandises qu'un pays importe et donnant les droits d'importation applicables à chaque produit.
Loi sur les douanes	Loi canadienne qui fonde les pratiques douanières du Canada.
Loi sur les licences d'exportation et d'importation	Loi canadienne qui fournit le mécanisme (licences) par lequel les exportations depuis le Canada et les importations au Canada peuvent être contrôlées. Trois listes de contrôle sont prévues par la Loi : une Liste de marchandises d'importation contrôlée, une Liste de marchandises d'exportation contrôlée et une Liste de pays visés par contrôle. Tout produit énuméré sur les deux premières listes ou toute exportation vers un pays de la troisième liste nécessite une licence dont les conditions de délivrance peuvent être prescrites par décret du Conseil.

Loi sur les mesures spéciales d'importation (LMSI)	Loi canadienne adoptée en 1984 après quatre années d'études et de débats. Incorpore les droits et obligations du Canada découlant du Tokyo Round dans le domaine des droits antidumping et compensatoires et des mesures de sauvegarde. Prévoit des mesures essentiellement similaires pour les procédures antidumping et compensatrices : les enquêtes sur l'existence d'un dumping et d'un subventionnement et sur leur marge sont menées par le Revenu national, et les enquêtes sur l'existence d'un préjudice par le Tribunal canadien des importations.
Loi sur le Tarif des douanes	Désigne globalement la législation canadienne constituant le cadre juridique pour la perception des droits de douane au Canada, y compris les règles liées aux drawbacks, à la remise de droits, à l'évaluation en douane, etc.
Majoration ou surtaxe	Droit ou taxe d'importation qui s'ajoute au droit de douane en vigueur; souvent utilisée comme mesure de sauvegarde d'urgence.
Marché commun	Voir Union douanière
Marchés publics	Désigne l'achat de produits et de services par des organismes gouvernementaux. En ce qui a trait aux barrières commerciales non tarifaires, désigne les achats discriminatoires faits auprès de fournisseurs nationaux, même lorsque les produits d'importation sont plus compétitifs. (Voir aussi Préférence aux produits nationaux.)
Mécanisme des prix de déclenchement (TPM)	Mécanisme élaboré et appliqué pendant l'administration Carter pour restreindre les importations d'acier en surveillant si ces importations pouvaient faire l'objet de dumping. En vertu du Mécanisme, une enquête antidumping devait être "déclenchée" si le prix d'un produit en acier importé était inférieur aux coûts de production du producteur le plus efficient de ce produit sur le marché mondial.
MEER	Ministère canadien de l'Expansion économique régionale (1972-1982), remplacé par le MEIR.
MEIR	Ministère canadien de l'Expansion industrielle régionale (1982 -). Sera bientôt remplacé par le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie.

Mercantilisme	Grande philosophie économique des 16e et 17e siècles qui établissait un parallèle entre la richesse nationale et l'accumulation et la possession d'or et d'autres actifs monétaires internationaux comme les réserves de devises étrangères. Bien que ce point de vue soit généralement discrédité par les économistes et les experts de la politique commerciale du 20e siècle, certains politiciens contemporains préconisent toujours des politiques visant à créer des "excédents" commerciaux pour assurer la prospérité économique nationale; ces politiques prennent par exemple la forme de remplacement des importations et de protection tarifaire des industries nationales.
Mesures de transition	Mesures adoptées pour une période de temps limitée pendant laquelle un nouvel accord commercial est graduellement mis en application. Par exemple, les réductions tarifaires découlant du Tokyo Round sont échelonnées sur une période de huit ans. Les mesures de transition peuvent également comprendre le droit d'adopter certaines mesures provisoires de sauvegarde ou d'appliquer des mesures d'aide à l'ajustement.
Nationalisme économique	Désir de rendre une nation tout à fait autonome au plan du commerce de sorte qu'elle n'ait besoin ni d'importations ni d'exportations pour assurer sa prospérité économique; concept également appelé autarcie ou autonomie nationale.
NCM	Voir Négociations commerciales multilatérales.
Négociations commerciales multilatérales (NCM)	Sept rondes de "négociations commerciales multilatérales" ont été menées sous l'égide du GATT depuis 1947. Chacune a représenté une longue série de séances de négociations entre les Parties contractantes participantes pour trouver des arrangements mutuellement avantageux en vue de réduire les obstacles au commerce mondial. L'entente ultimement conclue à la fin de chaque ronde a constitué le nouvel engagement du GATT et a ainsi représenté une importante étape dans l'évolution du système commercial mondial.
Nomenclature du Conseil de coopération douanière (NCCD)	Système de classification des produits à des fins douanières; auparavant appelée Nomenclature douanière de Bruxelles (NDB).

Normes	Selon "l'Accord relatif aux obstacles techniques au commerce" (Code de la normalisation) issu des NCM, une norme est une spécification qui figure dans un document définissant les caractéristiques requises d'un produit, telles que les niveaux de qualité ou de propriétés d'emploi, la sécurité, les dimensions. Elle peut comprendre ou comporter exclusivement des prescriptions applicables à un produit en ce qui concerne la terminologie, les symboles, les essais et méthodes d'essai, l'emballage, le marquage ou l'étiquetage.
NPF	Voir Traitement de la nation la plus favorisée.
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques, ayant son siège à Paris. Organisation de pays industriels chargée de promouvoir l'étude et la coopération touchant une large gamme de questions économiques, commerciales, scientifiques et éducationnelles. Membres : États-Unis, Canada, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, France, Italie, Belgique, Allemagne de l'Ouest, Pays-Bas, Luxembourg, Danemark, Royaume-Uni, Irlande, Grèce, Espagne, Portugal, Autriche, Suisse, Finlande, Islande, Norvège, Suède, Turquie et Yougoslavie.
OIC	Organisation internationale du commerce; organisme mort-né qui devait faire pour le commerce ce que le FMI a fait pour la gestion des questions monétaires internationales. Le GATT, qui selon la Charte de la Havane devait être l'instrument de politique commerciale de l'OIC, a été graduellement reconnu comme organisation autonome et assume actuellement cette fonction.
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle.
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole.
PAC	Voir Politique agricole commune.
Pacte de l'automobile	Accord commercial sectoriel (l'Accord concernant les produits de l'industrie automobile) conclu entre les États-Unis et le Canada en 1965 pour favoriser la rationalisation et la croissance de l'industrie automobile nord-américaine. Il prévoit l'échange en franchise de droits entre les deux pays d'automobiles neuves et de pièces d'origine. Dans le cas du Canada, seuls les producteurs bénéficiaires peuvent importer en franchise de droits.

Paiements compensatoires	Paiements par lesquels le gouvernement verse aux fermiers la totalité ou une partie de la différence entre le prix d'un produit sur le marché intérieur et un prix indicatif plus élevé. (Voir aussi Prélèvement variable.)
Parité	Taux de change officiel entre deux monnaies ou entre une monnaie et un coefficient de pondération ou un panier de monnaies.
Pays à commerce d'État	Pays, comme l'Union soviétique, la République populaire de Chine et les nations de l'Europe de l'Est, qui font davantage appel aux entités gouvernementales qu'au secteur privé pour mener leur commerce avec d'autres pays. Certains de ces pays (comme la Tchécoslovaquie et Cuba) sont depuis longtemps Parties contractantes du GATT, alors que d'autres (Pologne, Hongrie et Roumanie) en sont devenus membres récemment en vertu de Protocoles d'accession spéciaux. Les conditions auxquelles ces pays ont adhéré au GATT ont été conçues dans chaque cas pour assurer une expansion continue du commerce national avec les autres membres du GATT, en tenant compte de l'importance relativement négligeable que les droits de douane exercent sur les importations des pays à commerce d'État.
Pays développés	Expression utilisée pour distinguer les nations plus industrialisées - y compris tous les membres de l'OCDE ainsi que l'Union soviétique et la plupart des pays socialistes de l'Europe de l'Est - des pays "en développement" ou moins développés. Les pays développés sont parfois collectivement désignés comme "le Nord", parce que la plupart d'entre eux sont situés dans l'hémisphère septentrional.
Pays en développement (PMA)	Groupe diversifié de pays qui n'ont généralement pas un fort degré d'industrialisation, d'infrastructure ou d'investissement en capital, qui n'ont pas de technologie sophistiquée et dont la population n'est pas généralement alphabétisée et ne jouit pas d'un niveau de vie élevé. Les pays en développement sont parfois collectivement appelés "le Sud", parce que plusieurs d'entre eux se trouvent dans l'hémisphère austral.

Pays les moins avancés (PMA)	Les quelque 36 pays les plus pauvres du monde considérés par l'ONU comme étant les pays en développement les moins avancés. Il s'agit pour la plupart de petits pays en termes de superficie et de population, et certains sont des pays enclavés ou de petits États insulaires. Généralement caractérisés par de faibles niveaux de revenu par habitant, d'alphabétisation et de services médicaux; une agriculture de subsistance; et un manque de minéraux exploitables et d'industries concurrentielles. Nombre de ces pays souffrent d'aridité, d'inondations, d'ouragans et de quantités excessives de parasites des animaux et des plantes; la plupart se trouvent dans la zone située entre 10 et 30 degrés de latitude nord. Ces pays ont peu de possibilités de développement économique rapide dans l'avenir prévisible et resteront probablement fortement tributaires de l'aide publique au développement pour de nombreuses années encore. Ce sont pour la plupart des pays africains, mais on retrouve aussi quelques pays asiatiques comme le Bangladesh, l'Afghanistan, le Laos et le Népal. Haïti est le seul pays de l'hémisphère occidental considéré comme parmi "les moins avancés" par les Nations Unies. (Voir Pays en développement.)
Pays nouvellement industrialisés (PNI)	Pays en développement avancés dont la production industrielle et les exportations se sont rapidement accrues ces dernières années. Ce sont notamment le Brésil, Hong Kong, la Corée, le Mexique, Singapour et Taïwan.
PEN	Programme énergétique national. Adopté par le gouvernement fédéral canadien en 1979 pour renforcer la propriété et le contrôle du Canada sur l'industrie énergétique et pour stimuler l'exploration et l'exploitation des ressources énergétiques canadiennes de façon planifiée et cohérente. Ses éléments plus nationalistes ont tendu les relations avec les États-Unis et ont constitué, avec l'AEIE, des symboles du nationalisme économique canadien. Plusieurs de ses principes les plus contestés ont été retirés en 1985-1986.
PNB	Produit national brut

Politique agricole commune (PAC)	Ensemble de politiques et de mécanismes par lesquels les États membres de la Communauté européenne (CE) s'efforcent de fondre leurs programmes agricoles respectifs en un effort concerté pour promouvoir le développement agricole régional, des revenus équitables et toujours meilleurs pour leur population agricole, des débouchés agricoles stables, une amélioration de la productivité agricole et des méthodes pour assurer la sécurité des approvisionnements alimentaires. Les deux principaux éléments de la PAC sont le prélèvement variable (droit d'importation équivalent à la différence entre les prix agricoles indicatifs de la CE et les prix les plus avantageux demandés pour les produits agricoles importés) et les subventions à l'exportation pour promouvoir l'exportation de produits agricoles qui ne peuvent être vendus aux prix indicatifs à l'intérieur de la CE.
Politique d'égoïsme sacré	Approche selon laquelle un pays tente de réduire le chômage et d'accroître la production nationale en haussant les droits de douane et en instituant des barrières non tarifaires qui entravent les importations, ou en poursuivant le même objectif par une course à la dépréciation. Les pays qui ont appliqué de telles politiques au début des années 30 ont constaté que les autres pays réagissaient en relevant leurs propres barrières à l'importation qui, en réduisant les marchés d'exportation, tendaient à aggraver les difficultés économiques qui avaient suscité la mesure protectionniste initiale. Le Smoot-Hawley Tariff Act de 1930 est souvent cité comme un exemple patent de cette approche.
Politique de la concurrence	Ensemble de mesures ayant pour objectif de protéger le bon fonctionnement de l'économie en partant de l'hypothèse qu'un régime de marché donnera généralement de meilleurs résultats économiques et industriels que tout autre mode d'organisation industrielle. La politique canadienne de la concurrence s'inspire de la Loi sur la concurrence. (Voir aussi Pratiques commerciales restrictives.)

Politique d'importation	Englobe les politiques gouvernementales traditionnelles visant à permettre un climat économique favorable au développement de l'industrie en général ou de secteurs industriels particuliers. Les instruments de politique industrielle peuvent comprendre les stimulants fiscaux pour promouvoir les investissements ou les exportations, les subventions directes ou indirectes, les arrangements spéciaux de financement, la protection contre la concurrence étrangère, les programmes de recyclage des travailleurs, les programmes de développement régional, l'aide à la recherche et au développement et les mesures pour aider les petites entreprises. L'expression politique industrielle a toujours été associée à au moins un certain degré de planification économique centralisée ou de planification indicative, mais cette connotation n'est pas toujours délibérément voulue par ses partisans contemporains.
Politique industrielle	Mesures gouvernementales affectant ou tentant d'affecter la composition sectorielle de l'économie en influençant le développement d'industries données.
Politique macro-économique	Politique visant à influencer les grands agrégats de l'économie, comme l'emploi, la production et le taux d'inflation, par des mesures touchant l'équilibre fiscal ainsi que l'offre de monnaie et de crédit.
Pratiques commerciales déloyales	Expression utilisée par les Américains pour décrire le commerce de produits faisant l'objet de dumping, de subventionnement ou de contrefaçon; l'application de l'expression n'a cessé de s'élargir alors que les recours commerciaux prévus par la législation américaine définissaient de nouvelles pratiques considérées comme nuisant aux intérêts d'exportation et d'importation des sociétés américaines.
Pratiques commerciales loyales	Voir Pratiques commerciales déloyales

Pratiques commerciales restrictives	Mesures prises par un pays dont les exportations sont touchées par le relèvement des droits de douane d'un autre pays ou par d'autres mesures prises pour restreindre ses échanges. Le GATT autorise un pays ainsi touché à imposer des restrictions limitées sur les importations depuis un pays qui a accru ses obstacles au commerce après consultations avec les pays dont le commerce pourrait être touché. En théorie, le volume du commerce affecté par de telles mesures devrait correspondre approximativement au volume du commerce affecté par le changement de régime qui les a occasionnées.
Préférence aux produits nationaux	Politiques discriminatoires en matière de marchés publics comme les préférences accordées aux produits américains ou canadiens qui donnent une marge de préférence aux fournisseurs locaux par rapport aux fournisseurs étrangers. Le GATT n'exige pas que les gouvernements fassent preuve de non-discrimination dans leurs politiques d'achat. Un modeste code convenu pendant le Tokyo Round prévoit que les entités gouvernementales y spécifiées auront des pratiques d'achat non discriminatoires.
Préférences inverses	Avantages tarifaires que les pays en développement ont accordés à leurs importations depuis certains pays développés qui leur avaient accordé des préférences. Les préférences inverses ont caractérisé les arrangements commerciaux conclus entre la Communauté européenne et certains pays en développement avant l'introduction du Système généralisé de préférences (SGP) et la signature de la Convention de Lomé. (Voir CEE et Système généralisé de préférences.)
Préjudice	Exigence du GATT selon laquelle une industrie voulant obtenir réparation doive faire la preuve qu'elle a été lésée par la concurrence étrangère. Aux États-Unis, une constatation de préjudice a toujours été requise pour obtenir une réduction des importations en vertu de la clause de sauvegarde; depuis 1979, une telle constatation est également requise pour l'ensemble des procédures visant l'imposition de droits compensatoires et antidumping.

Préjudice	Terme utilisé en commerce international pour décrire l'effet qu'exercent sur les producteurs nationaux le déclin de leur production, la perte de ventes, la diminution de leur part du marché, la réduction de leurs bénéfices et du rendement des investissements, la réduction de l'utilisation de la capacité de production, etc., attribuables à la concurrence des importations. On établit souvent une distinction entre le préjudice sérieux (requis pour l'imposition de mesures de sauvegarde d'urgence) et le préjudice important (requis pour l'imposition de droits antidumping et compensatoires).
Prélèvement variable	Droit variant selon l'évolution des prix sur le marché international, ces variations étant conçues pour garantir que le prix d'importation après paiement du droit sera équivalent à un "prix-seuil" prédéterminé. Le prélèvement variable de la Communauté européenne, l'exemple le mieux connu, est égal à la différence entre le prix indicatif fixé pour les producteurs agricoles de la Communauté et les prix les plus avantageux demandés pour les produits importés sur une base CAF. Le montant du prélèvement est ajusté chaque jour en fonction de l'évolution de la situation des marchés mondiaux dans le cas des céréales, à tous les quinze jours pour les produits laitiers, et à tous les trimestres pour le porc.
Prescriptions sur la teneur en éléments d'origine locale	Prescriptions voulant que les sociétés qui vendent un produit dans un pays donné doivent utiliser, comme facteurs de production, un certain pourcentage d'éléments originaires de ce pays; exigence particulièrement intéressante pour l'industrie automobile et ses travailleurs.
Présence commerciale	Concept utilisé dans le commerce des services; présence que le ressortissant d'un pays doit assurer dans un autre pays pour pouvoir finaliser une transaction de service, par exemple une succursale dotée de personnel local. Le concept n'englobe pas le droit d'établissement.
Prêt conditionnel	Prêt consenti par un organisme gouvernemental à la condition que l'emprunteur étranger dépense le montant du prêt dans le pays prêteur.
Primes ou subsides	Paiements que les gouvernements consentent aux producteurs de biens, souvent pour renforcer leur situation concurrentielle. (Voir également Subvention.)

Principal fournisseur	Pays qui est la plus importante source d'un produit importé par un autre pays. Dans les négociations sous l'égide du GATT, un pays qui offre de réduire les droits d'importation ou d'autres barrières posées à un produit particulier s'attend généralement à ce que le principal fournisseur du produit importé lui offre en échange de réduire les restrictions appliquées à un produit. Les deux pays accordent alors automatiquement les mêmes concessions à tous les autres pays auxquels ils ont convenu d'accorder le traitement de la nation la plus favorisée, y compris toutes les Parties contractantes du GATT. (Voir aussi Traitement de la nation la plus favorisée et Réciprocité.)
Prix de vente américain (PVA)	Méthode de calcul des droits d'importation aux États-Unis selon laquelle les droits applicables à certaines catégories de produits -- substances chimiques benzénoidiques, chaussures en caoutchouc, palourdes en conserve et gants de laine -- ont été calculés en multipliant le taux de droit non pas par le prix du produit importé, comme cela se fait habituellement, mais plutôt par le prix (habituellement bien plus élevé) du produit américain avec lequel le produit importé entre en concurrence, ce qui a habituellement donné un droit effectif bien plus élevé. Les États-Unis ont accepté, pendant le Tokyo Round, d'éliminer progressivement cette pratique à compter de 1981.
Procédure accélérée	Procédure législative prévue à l'Article 151 du Trade Act de 1974 disposant que, une fois que le Président a officiellement soumis au Congrès un projet de loi visant l'application d'un accord (négocié dans le cadre de la Loi) touchant des obstacles non tarifaires au commerce, les deux Chambres doivent prendre un vote sur le projet dans les 90 jours. Aucun amendement n'est permis. Cette procédure vise à assurer les gouvernements étrangers que le Congrès prendra rapidement une décision sur un accord qu'ils ont négocié avec le gouvernement américain. La procédure accélérée autorisée par la législation en vigueur expire le 3 janvier 1988.

Procédure quasi-judiciaire	Procédure par laquelle les organismes de réglementation appliquent à des cas spécifiques les dispositions statutaires générales prévues par la législation. En matière de commerce, la procédure administrée par la Commission américaine du commerce international et le département du Commerce détermine si les requérants ont droit à une réduction des importations en vertu de la clause de sauvegarde, des dispositions sur les droits compensatoires ou antidumping ou d'une autre disposition statutaire.
Produit (de base)	Au sens large, tout article échangé; mais le terme est le plus souvent utilisé pour désigner des matières premières, y compris des minéraux comme l'étain, le cuivre et le manganèse, et des produits agricoles industriels comme le café, le thé et le caoutchouc.
Progressivité des droits	Situation où les droits de douane appliqués aux articles manufacturés sont relativement élevés, où les droits appliqués aux produits semi-transformés sont modérés et où les droits appliqués aux matières premières sont nuls ou très faibles. Cette "progressivité" que l'on retrouve dans les listes tarifaires de la plupart des pays développés est considérée comme décourageant le développement des industries manufacturières des pays riches en ressources.
Propriété intellectuelle	Expression désignant collectivement les nouveaux dessins, écrits, films, idées, inventions, etc. protégés par des droits d'auteur, des brevets, des marques de commerce, etc.
Protectionnisme	Utilisation délibérée ou encouragement de restrictions à l'importation pour permettre à des producteurs nationaux relativement inefficients de concurrencer des producteurs étrangers.
Protection spéciale	Expression désignant collectivement les droits antidumping et compensatoires et les sauvegardes.
Reciprocal Trade Agreements Act de 1934	Loi qui autorisait le gouvernement américain à conclure des accords bilatéraux de réductions tarifaires réciproques. Par extensions et modifications successives, il autorisait également les États-Unis à participer aux cinq premières rondes de négociations commerciales multilatérales du GATT. A été remplacée par le Trade Expansion Act de 1962.

Réciprocité	Pratique selon laquelle les gouvernements s'accordent mutuellement des concessions similaires, comme lorsqu'un gouvernement abaisse ses droits de douane ou d'autres barrières à ses importations à la condition qu'un partenaire commercial accorde des concessions équivalentes sur des barrières touchant ses exportations (équilibre des concessions). La réciprocité a toujours été un grand objectif des négociateurs participant aux "rondes" du GATT. Également appelée "réciprocité des avantages", "contrepartie" et "équivalence des avantages". La Partie IV de l'Accord général (surtout l'Article XXXVI) et la "Clause d'habilitation" de "l'Accord-cadre" issu du Tokyo Round exemptent les pays en développement de l'application rigoureuse de la réciprocité dans leurs négociations avec les pays développés.
Réciprocité sectorielle	Principe ou pratique qui consiste à comparer l'ouverture des marchés nationaux aux importations, secteur par secteur, et à négocier des restrictions pour chaque secteur plutôt que pour l'ensemble de l'économie. Les partisans américains de la réciprocité sectorielle en matière de commerce de matériel de télécommunications ou de vins, par exemple, proposent de comparer les niveaux des obstacles à l'importation de ces produits que les États-Unis et les autres pays appliquent, et de les égaliser, en négociant des réductions aux restrictions étrangères ou en resserrant les restrictions imposées par les États-Unis. Une version modifiée de la réciprocité sectorielle compose le Titre III du Trade and Tariff Act de 1984.
Réduction linéaire des droits de douane	Réduction, de l'ordre d'un pourcentage donné, de tous les droits de douane que maintiennent tous les pays participants à une ronde de négociations commerciales, sauf en cas d'exceptions explicites. Ces exceptions sont habituellement limitées aux produits si "sensibles" qu'un relèvement des importations pourrait causer de sérieux problèmes politiques et économiques. Cette approche de la négociation des réductions tarifaires a été utilisée pendant le Kennedy Round pour éviter les difficultés posées par des négociations sur chaque poste tarifaire. Également appelée réduction tarifaire généralisée. (Voir aussi Harmonisation des tarifs douaniers.)
Règlement des différends	Dispositions institutionnelles d'un accord ou mécanisme commercial qui permettent de régler les divergences de vues entre les parties.

Règles d'origine	Expression désignant l'ensemble des mesures utilisées pour établir une différence entre les produits originaires d'un pays donné et les produits originaires d'un autre pays aux fins de l'application de mesures commerciales comme les droits de douane. Par exemple, les produits renfermant des composants qui proviennent de divers pays mais qui, une fois assemblés, donnent 50 pour cent de valeur ajoutée peuvent être considérés comme originant d'un même pays, ce que ne permettrait pas 25 pour cent de valeur ajoutée. Ces règles sont très importantes pour les membres d'une zone de libre-échange.
Remise de droits	Droits ou taxes d'importation qu'un gouvernement rembourse, en tout ou en partie, à une société ou industrie donnée sous réserve de prescriptions touchant l'exportation ou la fabrication dans le pays importateur ou d'autres prescriptions de résultats similaires; ces remises touchent habituellement les importations de composants, de pièces ou de produits nécessaires pour compléter une gamme de production.
Remplacement des importations	Effort fait par un pays pour réduire ses importations (et donc ses dépenses en devises) en encourageant le développement d'industries nationales.
Représentant au commerce des États-Unis (USTR)	Représentant du Président, ayant rang de membre du Cabinet et d'ambassadeur, chargé de conseiller le Président ainsi que d'orienter et de coordonner les activités du gouvernement américain dans les négociations commerciales internationales et dans l'élaboration d'une politique commerciale. (Le sigle USTR désigne également le Bureau de la Maison-Blanche que dirige le Représentant.) Ce poste, établi par l'Administration Carter en 1980, remplaçait celui de Représentant spécial au commerce (STR) créé (à la demande du Congrès) par le Trade Expansion Act de 1962 et dont le statut et le pouvoir avaient été renforcés par le Trade Act de 1974.
Restrictions à l'exportation	Restrictions quantitatives que les pays exportateurs imposent pour limiter les exportations vers des marchés extérieurs spécifiés, habituellement dans le cadre d'un accord formel ou informel conclu à la demande des pays importateurs.
Restrictions d'exception	Voir Clause de sauvegarde et Sauvegardes

Restrictions quantitatives	Limites ou contingents spécifiquement imposés, habituellement selon le volume mais aussi parfois selon la valeur, sur la quantité d'un produit donné qui peut être importée ou exportée pendant une période spécifiée. Le contingent peut être appliqué "sélectivement" et comporter des limites variant selon le pays d'origine, ou être appliqué sur une base quantitative globale qui précise uniquement la limite totale et qui tend ainsi à avantager les fournisseurs plus efficients. Les contingents sont souvent administrés dans le cadre d'un régime d'octroi de licences. L'Article XI du GATT interdit généralement l'utilisation des restrictions quantitatives, sauf dans les conditions spécifiées par d'autres articles du GATT; l'Article XIX autorise l'imposition de contingents pour protéger certaines industries contre les dommages causés par la progression rapide des importations; les Articles XII et XVIII prévoient l'imposition de contingents pour des raisons de balance des paiements dans les cas précisés à l'Article XV; l'Article XX permet des mesures spéciales applicables à la santé publique, aux stocks d'or, aux trésors nationaux ayant une valeur archéologique ou historique, et à plusieurs autres catégories de biens; et l'Article XXI reconnaît l'importance primordiale de la sécurité nationale. L'Article XII stipule que les restrictions quantitatives ne devraient jamais être appliquées de façon discriminatoire.
Restrictions résiduelles	Restrictions quantitatives que les gouvernements appliquaient au moment de leur adhésion au GATT et qui sont donc autorisées par le GATT en vertu de la "clause d'antériorité". La plupart des restrictions résiduelles toujours appliquées sont maintenues par les pays développés qui les utilisent contre les importations de produits agricoles. (Voir aussi Clause d'antériorité et Restrictions quantitatives.)
Rétorsion	Mesures prises par un pays pour restreindre ses importations depuis un pays qui a relevé un droit de douane ou imposé d'autres mesures nuisant à ses exportations et ce, d'une manière non conforme au GATT. Le GATT permet dans certains cas d'utiliser de telles mesures, bien que ce droit ait été très rarement utilisé. La valeur du commerce affecté par ces mesures devrait théoriquement correspondre approximativement à la valeur affectée par la restriction initiale à l'importation.

Ronde de négociations commerciales	Cycle de négociations commerciales multilatérales menées sous l'égide du GATT et débouchant sur des accords commerciaux conclus simultanément entre les participants en vue de réduire les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce. Sept "Rondes" ont été jusqu'à maintenant finalisées : Genève, 1947-1948; Annecy, France, 1949; Torquay, Angleterre, 1950-1951; Genève, 1956; Genève, 1960-1962 (le Dillon Round); Genève, 1963-1967 (le Kennedy Round); et Genève, 1973-1979 (le Tokyo Round). La Ronde Uruguay a commencé en septembre 1986.
Ronde Uruguay	Huitième d'une série de négociations commerciales multilatérales menées sous l'égide du GATT. Cette ronde a été lancée à Puerta del Este, Uruguay, en septembre 1986.
Sauvegardes	Mesures d'exception prenant la forme de droits additionnels ou de contingents d'importation appliqués à des importations qui, bien que faisant l'objet d'un commerce loyal, causent ou sont susceptibles de causer un préjudice sérieux aux producteurs nationaux.
SEE	Société pour l'expansion des exportations. Société de la Couronne canadienne qui fournit aux exportateurs toute une gamme de services de financement, le plus souvent à frais remboursables, y compris des services de crédit, d'assurance et de garantie de prêts.
Services	Activités économiques qui entraînent la prestation de services plutôt que l'offre de produits. L'expression englobe des activités aussi diverses que le transport, les communications, les assurances, les services bancaires, la publicité, les services de conseil, la distribution, le génie, la médecine, l'éducation, etc. C'est le secteur d'activité le plus dynamique de toute l'économie canadienne. Les deux tiers des travailleurs canadiens sont maintenant employés dans le secteur des services. Il y a commerce de services lorsqu'un service est exporté d'une nation à une autre, par exemple un vol international, l'octroi d'un crédit ou la conception d'un pont.

Smoot-Hawley Tariff Act de 1930	Loi protectionniste américaine qui a relevé les taux de droits appliqués à la plupart des articles importés par les États-Unis, déclenchant des relèvements tarifaires comparables de la part de leurs partenaires. Le Tariff Act de 1930 est également appelé le Smoot-Hawley Tariff. Nombre de ses dispositions non tarifaires, comme celles touchant les droits antidumping ou compensatoires, sont toujours appliquées aujourd'hui, sous leur forme originale ou sous une forme modifiée.
Société américaine de vente à l'étranger (DISC)	Société américaine spécialement autorisée, par le Tax Revenue Act de 1971 modifié par le Reform Act de 1984, à emprunter du Trésor américain au taux d'intérêt moyen des bons du Trésor à un an jusqu'à concurrence du montant de l'impôt sur le revenu payable sur 94 pour cent de ses revenus annuels. Pour être admissible, la société doit tirer de l'exportation 95 pour cent de ses actifs bruts, comme son capital d'exploitation, ses stocks, ses installations et ses équipements. Elle peut acheter et vendre indépendamment, ou servir de filiale à une autre société. Elle peut maintenir des installations de vente et de service à l'extérieur des États-Unis pour promouvoir et commercialiser ses produits.
Société de commerce d'exportation	Société ou autre unité d'entreprise structurée et exploitée principalement afin d'exporter des produits et des services, ou de fournir à d'autres sociétés des services liés à l'exportation. L'Export Trading Company Act de 1982 exempte les sociétés de commerce autorisées de certaines dispositions de la législation antitrust des États-Unis.
Société de vente à l'étranger (FSC)	Entreprise qui a été constituée en société à Guam, dans les Iles vierges américaines, dans le Commonwealth des Mariannes du Nord, dans les Samoas américaines ou dans tout autre pays qui a conclu un accord satisfaisant d'échange d'information avec les États-Unis, et qui choisit d'être taxée comme société américaine, sauf pour le fait qu'elle exclut de son revenu imposable une partie des revenus nets qu'elle-même et son fournisseur affilié tirent de l'exportation de produits américains.
Souveraineté culturelle	Expression que les nationalistes et les producteurs de produits culturels utilisent pour décrire la situation dans laquelle les produits culturels nationaux comme les livres, films, magazines et programmes de TV ont un accès assez large au marché intérieur pour garantir que les valeurs nationales ne sont pas supplantées par les valeurs étrangères.

Subvention	Avantage économique qu'un gouvernement consent aux producteurs de biens, souvent pour renforcer leur position concurrentielle. La subvention peut être directe (aide en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation assortis d'un faible taux d'intérêt et garantis par un organisme gouvernemental, par exemple).
Subventions à l'exportation	Paiements gouvernementaux ou autres avantages financièrement quantifiables consentis à des producteurs ou exportateurs nationaux qui exportent leurs biens ou services. L'Article XVI du GATT reconnaît que les subventions en général, et les subventions à l'exportation en particulier, biaisent les activités commerciales habituelles et empêchent la réalisation des objectifs du GATT. L'Accord relatif aux subventions et mesures compensatoires négocié pendant le Tokyo Round a renforcé les règles du GATT touchant les subventions à l'exportation en interdisant purement et simplement aux pays développés de subventioner leurs exportations d'articles manufacturés et semi-manufacturés. L'Accord établissait également un comité spécial composé de représentants des signataires. Dans certaines conditions, l'Accord permet aux pays en développement d'utiliser les subventions à l'exportation d'articles manufacturés et semi-manufacturés ainsi que de produits primaires, à la condition que ces subventions ne permettent pas aux producteurs nationaux de dépasser une part équitable des exportations mondiales de produits visés.
Système généralisé de préférences (SGP)	Concept élaboré à la CNUCED pour encourager l'expansion des exportations d'articles manufacturés et semi-manufacturés des pays en développement en rendant ces produits plus concurrentiels sur les marchés des pays développés par la concession de préférences tarifaires. Le SGP découle d'une entente internationale négociée à la CNUCED II tenue à New Delhi en 1968 et selon laquelle l'octroi temporaire et non réciproque de préférences aux pays en développement de la part des pays développés serait une pratique équitable et, sur le long terme, mutuellement avantageuse.
Système harmonisé	Voir Harmonisation des tarifs douaniers.

Tariff Act de 1930	Loi de commerce générale des États-Unis (le Smoot-Hawley Tariff Act) qui, souvent modifiée et élargie, constitue le fondement du droit commercial des États-Unis, surtout en ce qui concerne les droits antidumping et compensatoires. Ses dispositions tarifaires ont relevé les droits de douane américains à des niveaux sans précédent et contribué à la Grande dépression des années 30. Cette loi a été associée aux politiques d'égoïsme sacré de l'époque.
Tarif extérieur commun (TEC)	Taux de droit uniformément appliqué par un marché commun ou une union douanière, comme la Communauté européenne, aux importations de pays non membres de l'union. Par exemple, le Marché commun européen est fondé sur le principe d'une zone de libre-échange intérieur dotée d'un tarif extérieur commun. Les "zones de libre-échange" n'appliquent pas nécessairement des tarifs extérieurs communs.
Tarification selon l'utilisation finale	Classification tarifaire où le taux de droit dépend de l'utilisation faite du produit importé; par exemple, la toile pour draps de coton destinés à des utilisations médicales est taxée à un taux moindre que la toile utilisée pour tous les autres draps de coton.
Taux de change	Prix (ou taux) auquel une monnaie est échangée contre une autre monnaie, de l'or ou des droits de tirage spéciaux (DTS).
Taxe d'accise	Taxe sélective - parfois appelée taxe de consommation - appliquée à certains biens produits ou importés dans un pays.
Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	Taxe indirecte de consommation prélevée à chaque maillon de la chaîne de production et de distribution, depuis l'étape de la production de matières premières jusqu'à celle de la consommation finale. Chaque transformateur ou négociant paie une taxe proportionnelle au montant de la valeur qu'il ajoute aux marchandises qu'il achète pour revente après y avoir apporté sa propre contribution. La taxe sur la valeur ajoutée est imposée dans toutes la Communauté européenne et dans les pays membres de l'AELE, mais les taux d'imposition n'ont pas été harmonisés entre ces pays.

TCI	Tribunal canadien des importations, chargé en vertu de la loi de décider de l'existence d'un préjudice dans les affaires antidumping et compensatoires, et de conseiller le gouvernement sur d'autres questions d'importation.
Termes de l'échange	Volume des exportations qui peuvent être échangées contre un volume donné d'importations. L'évolution des termes de l'échange est généralement mesurée par l'évolution du coefficient prix à l'exportation/prix à l'importation. On considère qu'il y a amélioration des termes de l'échange lorsqu'un volume donné d'exportations peut être échangé contre un volume plus grand d'importations. Certains économistes ont discerné une tendance globale à la détérioration de ce coefficient pour l'ensemble des pays en développement. D'autres économistes soutiennent que, s'il est vrai que les termes de l'échange de certains pays peuvent se détériorer pendant certaines périodes - et que ce peut même être le cas pour tous les pays en développement -, les mêmes termes de l'échange se sont améliorés pour d'autres pays en développement pendant les mêmes périodes, et peut-être pour la plupart des pays en développement pendant d'autres périodes.
Tokyo Round	Septième série de négociations commerciales multilatérales sous l'égide du GATT, lancée à Tokyo en 1973 et finalisée en 1979.
Trade Act de 1974	Loi américaine sanctionée le 3 janvier 1975 et donnant au Président le pouvoir de participer au Tokyo Round et de négocier des accords internationaux visant à réduire les droits de douane et les barrières non tarifaires. (Voir aussi Procédure accélérée.) La Loi modifiait aussi la législation américaine régissant la clause de sauvegarde, les droits antidumping et compensatoires; élargissait l'aide aux ajustements commerciaux; établissait des orientations pour l'octroi du statut NPF aux pays du bloc de l'Est; et accordait des préférences commerciales limitées (SGP) aux pays moins développés.

Trade Agreements Act de 1979	Loi, adoptée en vertu de la procédure accélérée, qui approuvait et appliquait les accords commerciaux négociés pendant le Tokyo Round. Elle rendait la législation américaine conforme aux accords issus des NCM; elle modifiait également la législation sur les droits compensatoires et antidumping, élargissait le pouvoir qu'a le Président de négocier des accords sur les barrières non tarifaires, et exigeait du Président qu'il restructure les fonctions commerciales du pouvoir exécutif.
Trade and Tariff Act de 1984	Loi de commerce générale dont les dispositions prévoyaient l'élargissement du pouvoir qu'a le Président d'accorder des préférences commerciales, l'autorisation de négocier un accord de libre-échange avec Israël et le pouvoir d'appliquer des accords de limitation des exportations d'aciers étrangers.
Trade Expansion Act de 1962	Loi américaine autorisant les États-Unis à participer aux négociations commerciales du Tokyo Round, amendant les procédures américaines de recours à la clause de sauvegarde et établissant le programme d'aide aux ajustements commerciaux (TAA).
Traitement de la nation la plus favorisée (NPF)	Engagement par lequel un pays accepte d'accorder à un autre pays les taux de droits les moins élevés qu'il applique à tout pays tiers. Le principe NPF a constitué le fondement du système commercial mondial depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Toutes les Parties contractantes du GATT s'accordent mutuellement le traitement NPF en vertu de l'Article I de l'Accord général. Des exceptions à cette règle de base sont autorisées pour la formation d'arrangements commerciaux régionaux à la condition que certains critères stricts soient satisfaits. (Voir aussi Traitement national.)
Traitement national	Concept supposant que l'on accorde aux biens importés un traitement non moins favorable que celui consenti aux produits nationaux en ce qui touche les impôts, lois, règlements et prescriptions d'ordre interne. Les membres du GATT sont tenus de s'accorder réciproquement le "traitement national" en ce qui touche les mesures internes pouvant influer sur le commerce.

Transfert de technologie	Processus par lequel les méthodes de production ou de distribution modernes ou scientifiques d'une entreprise, d'une institution ou d'une nation sont transférées à une autre, par le biais d'investissements étrangers, de contrats internationaux de licence accordés pour des droits de brevet, d'une aide technique ou d'activités de formation.
Transparence	Désigne la visibilité et la clarté des lois et règlements. Certains codes de conduite négociés pendant le Tokyo Round tendaient à renforcer la transparence des obstacles non tarifaires posés au commerce.
Troc	Échange direct de produits contre d'autres produits, sans utiliser de monnaie d'échange et sans faire appel à une tierce partie.
Troisième option	Option adoptée en 1973 par laquelle le gouvernement du Canada s'efforçait d'adopter des politiques nationales (comme subséquemment la LEIE et le PEN) et de renforcer les relations commerciales avec l'Europe et le Japon pour faire contrepoids à une dépendance commerciale et économique de plus en plus forte à l'égard du marché américain.
Union douanière	Union constituée d'un groupe de nations qui ont éliminé les obstacles à leur commerce et imposé un tarif commun pour tous les biens importés depuis tous les autres pays. L'union douanière est souvent appelée un marché commun.
USITC	Commission américaine du commerce international. Organisme américain indépendant d'enquête et de réglementation dont les six membres doivent se prononcer sur l'existence d'un préjudice et recommander des mesures correctrices pour les industries ou les travailleurs tentant de se protéger de la concurrence accrue des importations. De plus, à la demande du Congrès ou du Président ou sur sa propre initiative, la Commission mène des études approfondies sur des industries et problèmes commerciaux spécifiques, et sur l'incidence qu'auront probablement sur certaines industries américaines les réductions proposées aux droits de douane et barrières commerciales non tarifaires des États-Unis. L'USITC a été créée par le Trade Act de 1974 pour succéder à la Commission américaine du Tarif douanier, établie en 1916.

Zone de libre-échange	Arrangement de coopération entre deux ou plusieurs nations qui acceptent d'éliminer pour l'essentiel les barrières tarifaires et non tarifaires à leurs échanges réciproques, chacune maintenant son propre barème de droits applicables à toutes les autres nations.
Zone franche	Zone située à l'intérieur d'un pays (port de mer, aéroport, entrepôt ou toute autre zone désignée) et considérée comme se trouvant à l'extérieur de son territoire douanier. Les importateurs peuvent donc importer des produits d'origine étrangère dans cette zone sans payer de droits et de taxes d'importation, ces marchandises devant être éventuellement transformées, transbordées ou réexportées. Les zones franches étaient nombreuses et prospères lorsque les tarifs étaient élevés. Il en existe encore dans certaines capitales, sur les grands axes de transport et dans les grands ports du monde, mais leur nombre et leur importance ont décliné ces dernières années alors que les tarifs s'abaissaient. Les zones franches peuvent également être appelées "ports francs", "entrepôts francs" ou "zones de commerce extérieur".